

इससे देश की दशा सुधरेगी या विगड़ेगी ?

अब आगे चल कर देखिये । स्कूल कालेज छोड़ते ही युवक चले नौकरी ढूढने, पर नौकरी की भी सीमा है आवश्यकता से अधिक हो जाने पर सबको नौकरिया भी कहा से मिलें और शहर से तो बेकाम हयी हैं । वस समझ जाइये भागत की वर्तमान महान दृष्टिता का यदि कोई कारण हैं तो यही है । इसके प्रतिकार का उपाय आलस्य छोड कर वाणिज्य व्यापार पर कमर बाधना तथा इस विषय की शिक्षा का विस्तार और युवकों के हृदय से बावूपना निकाल उनको मिहनत मजदूरी के महत्ता को सिखाना ही है । और आज कल कि शिक्षा कि जो हमारे युवकों को अपनी आयु गुलामी में ही बिताने योग्य बना डालती है उसका सुधार करना भी अन्यतम कारण है ।

वाणिज्य कृषि और शिल्प येही तीनों विषय जीविका के प्रधान साधन हैं । जिस देश में इनका अभाव है वहा के लोगों का अन्न कष्ट कभी मिटने का नहीं । इनमें से कृषि और शिल्प इस पुस्तक के विचारणीय विषय नहीं हैं । मेरा लक्ष्य इस समय वाणिज्य से है, इस लिये अब अपने विचारणीय विषय की तरफ झुकता हुआ मेरी आप महानुभावों से यह प्रार्थना है कि आप महोदयगण मेरी नुटियों के ऊपर विरक्त

न हो कर इसकी भूलें मुझे सूचित करने की कृपा करेंगे क्योंकि यह मेरी प्रथम डिठार्ड है। इसमें मेरा हाथ देना ही अन्याय सा बोध होता है किन्तु क्या, करूं अन्य २ भाषाओं में इस विषय की अनेकों पुस्तकें दीखने लगी हैं पर हिन्दी के दुर्भाग्यवश एक भी ग्रन्थ इस तरह की मेरे देखने में न आई। यदि इस तरह की पुस्तकों पर सर्व साधारण की कुछ भी कृपा दृष्टि पढ़ने की सूचना मुझे मिलेगी तो मैं इस विषय की चडी २ पुस्तकें प्रकाश करने की चेष्टा करूंगा जिसका कि आज श्रेयगणेशायनम है।

अन्तमें मैं हिन्दी तथा अन्यान्य भाषाओं के विविध पत्रों और पुस्तकों के साथ कृतज्ञता प्रकाश किये बिना नहीं रह सकता जिनके आधार पर मैंने यह पुस्तक लिखी है और जिनसे आगे भी मुझे बहुत कुछ मदद मिलने की आशा है विशेष कर मैं वाचू महेश भट्टाचार्यजी का बहुत आभारी हूँ जिनके बंगला "ध्वसाई" पुस्तक से मैंने बहुत सहारा लो है ॥

दानापुर सगोल

ता १-४-१९१४

विनीत

प्रकाशक।

॥ व्यापार तत्त्व ॥

अर्थात्

✽ व्यापार शिक्षक ✽

प्रथम भाग

— लेखक और प्रकाशक —

मेवालाल चौधरी ।

कहलगाँव, ज़िला भागलपुर ।

— ❦ —
“ व्यापारे स्मते लक्ष्मी स्तदहं कृषि कर्माणि ।
तदहं राज सेवाया, भिक्षाया नैव नैव च ॥ ”

— ❦ —

All rights reserved

प्रथम संस्करण

1914

{ मूल्य प्रति पुस्तक

२००० प्रतिया

{ आठ आना ॥

॥ व्यापार तत्त्व ॥

प्रथम भाग

* वाणिज्य की उत्पत्ति *

प्रश्न—वाणिज्य किसे कहते हैं ?

उत्तर—सांसारिक वस्तुओंके खरीद विक्री को वाणिज्य या व्यापार कहते हैं, अथवा यों कहिये कि जिन चीजों से आदमी का आहार विहार देह रक्षा एव शोभा सौन्दर्य सम्पादित होता है उन्ही चीजों के लेन देन या अदल बदल का नाम व्यापार है। व्यापार और व्यवसाय शब्द यद्यपि स्थूल दृष्टि से एकही अर्थ का द्योतक बोध होता है किन्तु इन दोनों शब्दों में मेरे विचार से अर्थ की विभिन्नता अवश्य है क्यों कि व्यापार शब्द-से चीजों का अदल बदल ही समझा जाता है किन्तु व्यवसाय शब्द से जीवन निर्वाह करने के साधन से मतलब है, दूकान में चावल, दाल, घी, तेल आदि का खरीदना बिकना व्यापार कहलाता है। और घावुओं की नौकरी, डाक्टरों की डाक्टरी, वकील की वकालत इत्यादि व्यवसाय कहाते हैं ॥

विषयानुक्रमणिका ।

विषय	पृष्ठ	विषय	पृष्ठ
१ प्रस्तावना	१	१८ कल कारखाना	३८
२ वाणिज्यकी उत्पत्ति	७	१९ चनिये का स्वभाव	३९
३ व्यापारिक परिभाषा	९	२० वनका व्यवहार	४१
४ व्यापारसे लाभ	१४	२१ लाभ हानि	४२
५ व्यापारिक शिक्षा	१७	२२ अध्यवसाय	४८
६ व्यापार के भेद	२२	२३ तन्मयता	५०
७ मोदीखाना	२५	२४ परिश्रम	५१
८ गोलेंदारी	२६	२५ कार्य्य तत्परता	५२
९ आढतदारी	२७	२६ श्रु खला	५३
१० रफ्तनीकाम	२८	२७ वाछना	५५
११ दलाली	३०	२८ व्यवहारकी चीजे	५५
१२ मनिहारी	३१	२९ कार्य्य विभाग	५६
१३ बधाई कारवार	३२	३० परिच्छन्नता	५६
१४ चालानी	३३	३१ मिष्ट भाषिता	५६
१५ सूदी कारवार	३४	३२ मुद्रा षोप	५७
१६ सुदनी ,,	३६	३३ निर्भि मानता	५८
१७ पेदेन्ट ,,	३७	३४ वैर्य्य शीलता	५८

प्रश्न—व्यापार की उत्पत्ति किस तरह हुई ?

उत्तर—ससार के आरम्भ में मनुष्य जाति की आवश्यकता बहुत कम थी। वे थोड़े में ही सन्तुष्ट रहने थे। आज की तरह विविध विलायती और देशी चीजों की उनको कुछ भी इच्छा न थी। इन आवश्यकताओं के कम रहने के कारण ही वे लोग अपने-दरकार की कुछ चीजें आप बना लेते थे। किन्तु ज्यों-ज्यों उनकी आवश्यकता बढ़ती गई त्यों-त्यों अपनी कुछ दरकारी चीजों के आप बना लेने में वे तकलीफ और असुभीतापे देखने लगे। इस लिये उन्होंने समाज की दरकारी एक-दूसरे तरह की चीजों के बनाने और पैदा करने का भार एक-दूसरे जादमी के हनाले किया। और आवश्यकतानुसार अपनी-चीजें आपस में बदला-बदला कर अपना काम चलाने लगे। यही से व्यापार का आरम्भ या उत्पत्ति हुई। अब आगे चलकर इस बदला-बदला में एक और अडचन आ पड़ा वह यह कि उन बदली हुई चीजों के एक जगह से दूसरी जगह ले जाने में बड़ी तकलीफें होती थीं। दूसरी यह कि उन लोगों को मौजूद माल की जगह किसी ऐसी चीजों की दरकार पड़नी थी जो उस जगह या उस समाज में न बनती या मिलती थीं। अर्थात् एक जगह और एक समाज में किसान और ताती के रहने पर और

विषयानुक्रमणिका ।

२

विषय	पृष्ठ	विषय	पृष्ठ
३५ क्रोध हीनता	५०	५४ चोग कर्मचारी	८३
३६ बुद्धि	५३	५५ पोशाक	८३
३७ मैत्रा	६१	५६ भडकदार पोशाक	८४
३८ सत्यता	६२	५७ नेकनाम	८४
३९ व्यापारिक उपादान	६३	५८ मूलधन	८५
४० व्यापारिक सामग्री	६३	५९ कम्पनी	८६
४१ वैश्वोचित शिक्षा	६५	६० यौथ अश	८८
४२ शिक्षाका दोष	६९	६१ विज्ञापन	८९
४३ कार्य्य शिक्षा	७१	६२ साख	९१
४४ व्यापार सोखनेका समय	७३	६३ व्यापार सम्पादन	९२
४५ आनुमानिक व्यय	७४	६४ लाभदायक व्यापार	९३
४६ व्ययसाय निर्वाचन	७४	६५ कमपूजीका	९४
४७ निन्दित व्यापार	७५	६६ व्यापारका नकल	९७
४८ नाम करण	७६	६७ सामयिक व्यापार	९८
४९ व्यापार	७७	६८ तिजारती शिक्षायें	९९
५० गृह सज्जा	७७	६९ व्यापारिकगुप्तभाव	१०४
५१ दरकागी पुस्तकें	७८	७० हिसाब रखी	१०४
५२ कर्मचारी	७८	७१ वेतन	१०५
५३ शासन	७९	७२ नीलाम	१०५
		७३ नीलामगर	१०६

किसान को कपडे और ताती को अन्न की दरकार रहने पर तो अदला बदला होने में कोई अडचन न पडता था मगर किसान को कपडे की जरूरत तो है किन्तु ताती को उस वक्त अन्न की जरूरत न हो कर पीतल के वर्तन की जरूरत है । इस हालत में ताती अन्न न लेगा । इसलिये इस अदला बदली को कराने वाला एरु ऐसे प्रतिनिधि को आवश्यकता हुई जिसके बदले में सब कुछ मिले और जिसकी कीमत मुकरर हो । इस तरह पर उन लोगों ने सिक्के का चलन निकाला । पहले पहल तो उन्होंने ने कासे पीतल के धातु से ही यह काम निकाला । पीछे से चादी सोने का व्यवहार होने लगा इन सिक्को (रुपये जैसे) ने व्यापार में बड़ी भारी सुगमता हो गई ।

व्यापारिक शब्दोंकी परिभाषा ।

प्रश्न—व्यापारी किसे कहते हैं ?

उत्तर व्यापार करने वाले को व्यापारी कहते हैं अर्थात् जहा जो चीज कम मिलती है वहा उस चीज को पहुचा कर वहा पर मिलने वाली चीज अथवा प्रतिनिधि रुपया से अदला बदल करने वाले या आवश्यक पदार्थों के संग्रह और वितरण कर उसके बदले में अपने मिहनताना स्वरुप लाभ लेने वाले को व्यापारी कहते हैं ।

विषय	पृष्ठ	विषय	पृष्ठ
७३ खरीद	१०७	८८ रसीद	१२५
७५ एकदरी दुकान	१०९	८९ हुण्डी	१२६
७६ मार्का	१०९	९० पैठ	१२९
७७ विक्री	११०	९१ बयाना नामा	१३१
७८ समिति	१११	९२ तमस्सुक	१३२
७९ बन्धु बान्धव	१११	९३ किरायेनामा	१३३
८० विदेश यात्रा	१११	९४ इकरारनामा	१३३
८१ पोशाक	१११	९५ गिरवी नामा	१३४
८२ वही खाते	११२	९६ बैनामा	१३५
८३ नमूना रोकड	११६	९७ मोखतारनामा	१३५
८४ ,, खतियान	१२०	९८ बकालतनामा	१३६
८५ ,, रेवा	१२२	९९ अर्जीदाची	१३७
८६ ,, जमाखर्च	१२३	१०० भारतमैकारखाने	१३९
८७ हाथ चिट्ठा	१०४	१०१ व्यापारमेंसफलता	१४६

प्रश्न—महाजनी किसे कहते हैं ?

उत्तर—चीजों की खरीद बिक्री वा रुपये के लेन देन के कारवार को महाजनी कहते हैं ।

प्रश्न—महाजन किसे कहते हैं ?

उत्तर—जो खुद रुपये लगा कर खरीद फरोख्त करे और अपने रुपये दे कर दूसरे व्यापारी की व्यापार करने में सहायता करे उसे महाजन कहते हैं ।

प्रश्न—महाजनी के कै भेद हैं ?

उत्तर दो, सूदी कारवार और व्यापार । सूदी कारवार ———सूद पर (फी सैकडे माहवारी कोई मुकरर निरख जैसे) १) २० सैकडा माहवारी) रुपये लगाने के कारवार को सूदी कारवार और खरीद बिक्री को धनिज व्यापार कहते हैं ।

हाऊस वाले किसे कहते हैं ?

जो महाजन अपने रुपयों से परदेश या दूसरीर मुल्कों के साथ घडे २ कारवार करते हैं और अपने देश वाले मामूली महाजनों को दरकारी चीजें मंगा कर देते हैं उन्हें हीस वाले कहते हैं ।

बैंकर या कोठीवाल किसे कहते हैं ?

जो सूद व्याज पर रुपये का देन लेन करे अथवा किसी

आगरा

इ.स. १९१७

॥ प्रस्तावना ॥

बिकानेर, (राजपुताना)

प्यारे देश वासियो ! आज हिन्दुस्तानके घरमे दृष्टिगत
 फाड़का वज रहा है, और इसका प्रबल प्रभाव दिन पर दिन
 बढ़ताही जाता है। क्या आपने कभी इसके कारणों पर विचार
 किया है ? मैं तो समझताहूँ कि इस देशमें वाणिज्य का घट-
 नाही इसका मुख्य कारण है। आप एक बार सोचिये तो सही
 की हम लोगों की पहली अयस्था क्या थी और आज क्या हो
 रही है ? यह कौनसे पाप का परिणाम है कि आज हम लोगों
 को धोनों शाम खाना भी दुर्लभ होने लगा है ? स्वर्ण प्रसविनी
 सुजला सुफला मलयज शीतला भारत माता के सन्तान आज
 क्यों दृष्टिगत राक्षसी के मुह में पतित हो रहे हैं ? इसका एक
 मात्र उत्तर वाणिज्य का अभाव ही है।

सज्जनों ! हमारे वाणिज्य की यह अवस्था थोड़े ही दिनों
 से हो रही है। अभी वह समय को गये थोड़े दिन हुए हैं
 जिस समय कि इस देश का व्यापार बहुत ही अच्छी दशा में
 था। जब कि इस देश की वनी चीजें दुनिया के सब भागों में
 भेजी जाती थी और वह अन्य देशों की चीजों से ज्यादा
 पसन्द की जाती थी। यहाँ तक कि यूरोप के कचियों, लेखकों,

कल कारखाने या कोठी का मालिक हो और उन कारखानों की बनी चीजों को बेचता हो ।

सौदागर या मरचैण्ट किसे कहते हैं ?

जो देश देशान्तर फिर कर खरीद विक्री करे उसे सौदागर या मरचैण्ट कहते हैं ।

आढतदार—जो व्यापारी के आये या भेजे हुए माल को बेच कर या व्यापारी को भेजने के लिये खरीद कर अपने मेहनताने के लिये दस्तुरी लेते हैं उन्हें अढतिया या आढतदार कहते हैं ।

गोलेदार—जो बनिया फसल के समय बहुत जिनिस भागे बेचने के लिये रस छोड़ता है उसे गोलेदार कहते हैं ।

दलाल—जो सैकड़े या मन पीछे कुछ लेकर रुपये का लेन देन या जिनिस की खरीद विक्री करा देता है उसे दलाल या ब्रोकर कहते हैं ।

पैकार—जो इकट्ठा या थोक माल खरीद कर खुदरा बेचे उसे पैकार कहते हैं ।

दूकानदार—जो समाज के दरकार का थोड़ा थोड़ा

और प्रवासियों तकने इस देश की कारीगरी, कलाकुशलता और वैभव की बड़ी प्रशंसा की है। स्वयं लॉर्ड क्लाइव साहबने १७५७ ई० मे मुर्शिदाबाद को देख कर अपने खरीते में यों लिखा था कि यह शहर लण्डन के समान विस्तृत, आबाद और धनी है। इस शहर के लोग लण्डन से भी बढ कर मालदार हैं। यही क्यों ! जिस समय भारतवर्षदेशोन्नति के शिखर पर था। उस समय विदेशी लोग जानवरों की साल और पेडों की छाल और पत्तों से अपने बदन को ढांपते थे। उस समय हिन्दुस्तान के व्यापार की वह दशा थी कि जिसका मुकाबिला करने में दुनिया असमर्थ थी। उस समय आज की तरह सालाना पचासों करोड रुपये व्यापार के वहाने परदेश न जाते थे। बग्न टेरी साहब यों कहते हैं कि जिस तरह नदिया समुद्र मे जा गिरती हैं वैसेही कई चान्दी और सोने की नदिया इस राज्यमें भाकर गिरती हैं। यानी अन्यान्य देशो के लोग सोना चान्दी लेकर यहा आते हैं और यहा से व्यापार की वस्तुए ले जाते हैं।

डाक्टर वर्नियर अपने " वर्नियर्स ट्रेव्हल्स " में यों लिखते हैं कि मेक्सिको की सब चान्दी और पेरू का सब सोना योरोप और एशिया में कुछ दिन व्यवहृत होकर अन्त में भारतमें जाता है और वहा से फिर नहीं लौटता।

सब जिनिस अपने पास रख कर बिक्री करे उसे दूकानदार कहते हैं ।

फेरीवाला--जो बिक्री की चीज घर या जगह से फिर कर बेचे उसे फेरीवाला "भेण्डर" या "हौकर" कहते हैं ।

फडिया--जो बाजार हाट में जाकर रोज माल खरीद कर कुछ नफा मिलने पर वहीं बेच डालता है उसे फडिया कहते हैं ।

खरीद बिक्री के समय जो आदमी जिनिस को तौलता है उसे "क्याल" कहते हैं, इसके किये उसे जो मेहरताना मिलता है उसे "क्याली" "चुटकी" या "भागन" कहते हैं, नकद रुपये को क्याली और जिनिस मिलने को चुटकी कहते हैं ।

तौलने के समय जो आदमी जिनिस को पल्ले पर चढ़ाता या उतारता है उसे "पहोदार" कहते हैं ।

जो माल दूसरी जगह से बिकने को आता है उसे "शामदनी" और जो माल दूसरी जगह बिक्री के लिये भेजा जाता है उसे "रफतनी" "खानगी, या चालान" कहते हैं ।

रुपैया उधार देने से जो माहवारी या सालाना के हिसाब से मुनाफा होता है उसे "सूद या व्याज" कहते हैं ॥

जो रुपैया बिना लिखा पढी के थोडेदिन के लिये बे-

इन्हीं कारणों से उस समय ससार भर का धन भार में ही आकर टिकता था यानी भारत वर्ष के प्राचीन गौरव का प्रधान कारण एक व्यापार ही था। इस व्यापार के चल से भारत उन दिनों सुखी था। शान्ति विराजमान थी। घर आनन्द मङ्गल की बहार थी। उन दिनों हिन्दुस्तान में रेत तार और बड़े २ पुल का अभाव होते हुए भी देश सुखी था। अधिक क्यों, व्यापार का केन्द्र स्थान होनेही के कारण अरुथनीह धन के लोभ से दूरदेशी महमूद गजमर्व ने सत्तरह बार इस भारत पर चढ़ाई की। इसके व्यापार के सुयश सौरभ पर मुग्ध हो कर ही अङ्गरेज लोग वाणिज्य व्यापार के लिये यहा आये और आहिस्ते २ व्यापार के प्रभाव से ही इस रत्नगर्भा विशाल भारत भूमि के सम्राट बन गये। हाय ! उसी भारतीय व्यापार की आज क्या दशा है ! यह भी कभी वह भारत था कि जिसके अटूट धन सम्पत्ति की कीर्ति ससार में फैली हुई थी। जिसके नाम के सुनने से पश्चिमी लोगों के मुह से पानी टपक पडता था। और आज घटी भारत है जहा के वासी काला, गवार, और मूर्ख कहलाते हैं, और सचमुचमें रोटीके लिये दर २ भटकते हैं। परन्तु क्या किया जाय यह सब अपनेही किये का फल है। आज हम अंगरेजों के ससर्ग से कोट बूट,

सूद उधार दिया जाता है उसे 'दस्तगटी, हथपैचा हथउधार, हथफेर या हवालात" कहते हैं ॥

रुपये कर्ज लेने के समय जो एक कागज लिख दिया जाता है उसे " तमस्तुक " कहते हैं ॥

किसीर खरीद धिक्की के समय जो पढी लिखा पढी की जाती है उस कागज का नाम 'दलील, दरगावेज, या बौण्ड'" कहलाता है ॥

कर्ज लेनेवालेको "रिनिया, खटूक या खातक" कहते हैं । खर्च वाद दे कर जो रुपैया तहवील में रहता है उसे "मौजूद तहवील" या "शोकडयाकी" कहते हैं ॥

माल के असल दाम में से जितना कम मिलता है उसे "बट्टा" कहते हैं ॥

माल के असल दाम से जितना अधिक मिले उसे "बट्टी मोनाफा" कहते हैं ॥

खरीदी दाम में खर्च खरीद जोड कर जिस भाव चीज़ पडती है उसे " पडता दर " कहते हैं ॥

किसी एक कोठी या बैङ्क में रुपये जमा रहने पर उस रुपये को दूसरी कोठी या बैङ्क में पाने के लिये जो चिट्ठा या आह्वापत्र लिख दी जाती है उसे " हुण्डी " कहते हैं, हुण्डी दो प्रकार की है एक " मुद्दी और दूसरी " दर्शनी " जिस हुण्डी को देखतेही रुपया भुगतान देना पडे उसे दर्शनी हुण्डी,

हैट पहिरना सिगरेट पीना, घडी और चश्मे से अपने को सजाना तो सीखते हैं पर जिस गुण के कारण वे विश्व विख्यात हो रहे हैं उनको लेने की चेष्टा कभी करते ही नहीं। आज भारत के साधारण पुरुषों से लेकर ऊच्च शिक्षा पाये हुए ग्रेजुएट तक नौकरी अर्थात् गुलामी के लिये ही लालाप्रिन हुए फिरते हैं। विचारे करें तो क्या ? भारतीय विश्व विद्यालयों की शिक्षाही ऐसी होती है कि ये विचारे नौकरी करनेके सिवा और किसी काम के ही नहीं रह जाते। वर्तमान शिक्षा प्रणाली से ये युवक उत्साह हीन तो होही जाते हैं इसके अलावे इनमें किसी स्वतन्त्र वाणिज्य व्यवसाय की सामर्थ्य भी नहीं रह जाती। मिहनत मजदूरी की महत्ता न जानने के कारण वे फिट यावू बन कर व्यापार वाणिज्य सीखने की चेष्टा भी नहीं कर सकते, क्योंकि इसमें मिहनत करना पडेगा, शरीर में धूल लगाना पडेगा, शायद मैले कपडे भी पहरने पडेगें। उनके पढने का उद्देश्य तो केवल नौकरी करना ही होता है। बाहरी तेरी विद्या। धिक्कार इस शिक्षा और फटकार इस फैशन पर। यदि अपनी सारी आयु गुलामी में ही बीती तो वह जीवन, जीवन नहीं, और वह शिक्षा, शिक्षा नहीं।

केवल इतनाही नहीं, बारह वर्ष के छोकडे ए यी सी डी सीख कर चले नौकरी करने अब आपही कहिये साहब ?

और जिस हुण्डी के रुपये मित्ती अर्थात् मियाद पूरने पर भुगतान देना पड़े उसे "मुद्दती हुण्डी" कहते हैं ॥

एक हुण्डी खो जाने पर उसीके नकल की जो दूसरी हुण्डी लिख दी जाती है उसे 'पैठ' कहते हैं ॥

हुण्डी को मुद्दत या मिति पूरी होने पर रुपये न दे कर हुण्डी करने वाले ही के ऊपर जो फिर हुण्डी लिख दी जाती है उसे "पलटा हुण्डी" कहते हैं ॥

जो माल खरीदने या बेचने के बाद फेर दिया जा सके उसे "जाकड माल" कहते हैं ॥

उधार रुपये जो खातक एक मर्तवे न दे सके और समय नियत करके थोड़ा २, नियम के साथ देता जाय उसे "किण्ठबन्दी" कहते हैं ॥

व्यापारसे संसारका लाभ ।

व्यापारेरमतेलक्ष्मी स्तद्दृङ्गकृषिकर्मणि ।

तदर्धङ्गराजसेवायां भिक्षायांनैव नैवच ॥

सासारिक उन्नति का मूल कारण व्यापार है । संसार में धनवान होने का उपाय व्यापार करना है । इसकी बढौलत आदमी बहुत जल्द धनवान हो सकता है । दुनिया के अमीर अमीर आदमियों का पता लगाने से मालूम होता है कि उनमें

से बहुतरे व्यापार की बढ़ती ही धनवान हुए हैं। अर्थात् व्यापार में लाभ बहुत है। अर्थात् लाभ है। आप में से बहुत आदमियों ने देखा होगा कि मारवाड़ी जो कि असल धनिया फहलाने योग्य है वह जब अपने देश मारवाड से एक लोटा एक पगड़ी और फटी चपातियों के साथ हमारे देश में आकर मुशकिल से पचीस पचास रु० का जोगाड कर किमी तरह बैठ जाता है। बस बैठनेकी जगह मिलने की देर थी। व्यापार आरम्भ किया दो चार वर्ष ज्यों त्यों पिताया फिर अत्र क्या है अब तो आप कच्चे मकान में भी नहीं रहते। बढिया पक्के तीन तटले मकान बन गये और लगपती बन बैठे। ऐसे बहुत से उदाहरण मिलते हैं जिनमे खाली हाथ किन्तु व्यापार की नीयत से घर से निकलने वाले आदमी व्यापार करके बहुत घड़े धनवान बन जाते हैं। जिस देश में जितना अधिक व्यापार होता है वह देश उतनाही अधिक धनवान हो जाता है। क्यों कि धनवान होने का व्यापार ही एक बहुत बड़ा साधन है। इतिहासों के देखने से भी मालूम होता है कि व्यापार की ही उन्नति से दुनिया के बहुत से देशों की उन्नति और सुधार हुआ है। अंग्रेजों के पुराने इतिहासों से पता लगता है कि उन्होंने ने जो सभ्यता हासिल की थी वह सिर्फ व्यापार की उन्नति के प्रताप से ही थी। फारस की एक कौम फिनोस थोडे ही समय में व्यापार के कारण ही उन्नति के हिमालय पर चढ गई।

मोदीखाने की दुकान ।

व्यापार नसार में प्रवेश करने का पहला द्वार मोदी खाने की दुकान है । यह दुकान गरीब बनियों के अपनी थोड़ी सी पूंजी के द्वारा परवर्तिश पाने का एक बहुत बड़ा सहारा है । क्योंकि चालीस पचास रुपये की पूंजी से भी यह दुकान का आरम्भ किया जा सकता है और आहिस्ते २ उन्नति करते करते वही दुकान गोला या आढत के रूप में परिवर्तित किया जा सकता है । इस तरह के दुकान करने वालों को नीचे लिखी हुई बातों पर विशेष ध्यान देना चाहिये । नहीं तो दुकान की उन्नति जल्दी नहीं होगी वरन् नुकसान उठाना पड़ेगा ॥ दुकान के लिये बढिया शुद्ध और बेमिलावट चीजें खरीदना और उनके भाड फटक कर दुकानमें रखना चाहिये । मैली और सड़ी पची चीजें कभी नहीं दुकान में रखनी चाहिये । गोजीना विक्री के मुताबिक ही माल खरीदना उचित है । गृहस्थों के नित्य व्यवहार की चीजें कुछ २ दुकान में रखनी चाहिये । और जैसे २ विक्री होती जाय महाजन को रुपये देताजाय, जिसने महाजन सतुष्ट रहेगा । दुकान का खर्च ग्यूप कम होना चाहिये आमद से बेशी खर्च होने से नुकसान हो जायगा । उधार पहले तो देना ही नहीं चाहिये और यदि जरूरत पडे तो किसी को एक रुपये दो रुपये से

धरत का नाम दुनिया में ऊँचा हो जाने का सब्र भी सिर्फ एक व्यापार ही था। दूर क्यों—इङ्गलैण्ड को देखिये, इसकी उन्नति का कारण एक मात्र व्यापार है। अङ्गरेजों की इस सम्यता का कारण व्यापार है। यह व्यापार ही है कि जिसके प्रताप से, जिसकी साधना से आज आप अङ्गरेजों को हिन्दुस्तान का मालिक देख रहे हैं। और उन्नत जर्मनी, इटली, अमेरिका आदि देशों की जो आप आज कारीगरों और इत्मी तरकी देख रहे हैं वह भी उन्होंने ने सिर्फ व्यापार के द्वारा ही प्राप्त किया है। और हिन्दुस्तान जो आज रसातल को जा रहा है उसका कारण भी व्यापार का अभाव ही है। व्यापार से लक्ष्मी बढ़ती है। इस से यह न समझना चाहिये कि व्यापारी अनुचित रीति या अन्याय से धन बटोरते हैं, नहीं, बिना किसी प्रकार के अन्याय और अनुचित मार्ग अथवा लम्बन किये व्यापारी आदमी अपने परिश्रम और अध्ययन के बलसे व्यापारको बढ़ाकर प्रचूर धन कमा सकते हैं। आप सोच सकते हैं कि फी रुपये में एक पैसा लाभ लेने वाला व्यापारी रौकड़े एक रुपया नी आना कमाता है। इस तरह हजार लाख का व्यापार करने वाला रत्ती २ का लाभ लेकर धन का ढेर लगा देता है। तब व्यापारियों को व्यापार का अच्छा ज्ञान होना चाहिये। उन्हें दुनिया भर की सब्र देखनी चाहिये। कौन चीज कहा पैदा होती है। कहा सस्ती

वेशी नहीं देनी चाहिये क्योंकि इतना सा नुकसान भी नरन हो सकता है। लहना येशी लगा देने से अक्सर अदा नहीं हो सकता और दूकानदार को फेल मारना पड़ता है ॥

गोलेदारी ।

मोदीखाने से उन्तति होने के बाद गोलेदारी दूकान की बारी आती है कम से कम पाच सौ २० से भी यह दूकान चलता है गोलेदार को बोराबन्दी माल रखना पड़ता है। दीहातोंके छोटे२ दूकानदार गोलेदारीके यहा से चीजें खरीदते हैं इस लिये गोलेदार को दश पाच मोदी दूकानदार हाथ मे रखना पड़ता है। ऐसे मोदियों के व्यवहार ओर आर्थिक दशा को पहचान लेना चाहिये क्योंकि इनको दरकार होने पर उधार भी देना पड़ता है ऐसा न हो कि ठकना पड़े ॥ ऐसे बहुत से दूकानदार हैं जो एक जगह कुछ उधार लेकर फिर उस तरफ कभी नहीं जाते ऐसे २ बेइमानही रुपया मार बैठते हैं। गोलेदार को यदि अपनी अच्छी पूजी हो तो उनको मुफस्सिल मोकामों से माल मगाने में अच्छा पड़ता रहता है इसके अलावे दूकान मे विकने वाली चीजों के नयाली के समय येशी माल खरीद कर रखने से भी वक्त पर लाभ डे जाता है ॥

मिलती है । कहा उसका अभाव है । कहा लेजाने से मर्गों थिकेगी । किस रास्ते लाने लेजाने में किफायत गर्च पड़ेगा । इन बातों को उनको पूरी जानकारी होनी चाहिये । उनको यह बात जानना चाहिये कि कौन सा माल किस समय खरीदना चाहिये । क्य कितने दिन बाद बेचना चाहिये । इत्यादि बहुत सोच विचार के काम करना होता है । और आलसी या मूर्ख व्यापारी इन सब बातों पर विचार नहीं कर सकने इस से वे थोड़ा बहुत लाभ उठाते हैं । व्यापार का ज्ञान अनुभव से बढ़ता है उसके लिये तजर्खा चाहिये जानकारी हासिल करनी चाहिये एकके और सच्चे व्यापारियों की सङ्गति करनी चाहिये ।

व्यापारिक शिक्षा और व्यापार से विद्या का सम्बन्ध ।

ऊपर के लेखों से व्यापार का स्वरूप और उसके लाभ आपने जान लिया होगा । अब यह विचारनीय विषय है कि व्यापार से विद्या का क्या सम्बन्ध है ? क्यों कि इसी के अभाव से आज हिन्दुस्तान का व्यापार मिट्टी में मिला जा रहा है । यद्यपि आज कल स्वदेशी आन्दोलन के बाद से कुछ लिखे पढ़े नवयवक व्यापार की तरफ रुके हैं । तथापि उनमें

आढतदारी ।

आढतदारी कारवार कम पूजीसे प्राय नहीं चलता कमसे कम दो तीन हजार रुपये का आढतदारी में दरकार पडता है जिन सब जगहों में माल की आमदनी और रफ्तनी त्रेशी होती है उन्ही सब जगहों में आढतदारी का काम अच्छा चलता है आढतदारी दो तरह की होती हैं । एक व्यापारियान आमदनी माल ओर दूसरी व्यापारियान रफ्तनी माल ॥

व्यापारियान आमदनी माल उसे कहते हैं कि जो माल महाजन के गोला में दोहात या मुफस्सिल मुकामों से आता है और आढतदार को खरीदार जोगाड कर उस माल को बिक्री कर देना पडता है जिसके लिये महाजन को आढतदारी मिलती है । आढत का दर जगह और माल विशेष पर आधी पाई एक पाई आध आना, एक आना, दो आना चार आना मन तक तथा चौर आना, आठ आना, बारह आना एक रु०, सवा रु० दो रु० सैकड़ा तक होता है ॥

व्यापारी के माल बिक्री होतेही आढतदार को व्यापारीका रुपया दे देना पडता है । व्यापारियानों के रुपये पैसे के लिये आढतदार को पूरा जबाबदेह रहना पडता है । बहुत जगहों में तो आढत में माल आते ही व्यापारी को कुछ रुपया देना पडता है तथा कहीं २ व्यापारियों को आढतदार लोग सुन् २

क्या होने का । क्योंकि प्रायः देखा जाता है कि भारतीय व्यापारी विद्या को अपने लिये दरकारी नहीं समझते । यह उनकी बड़ी भारी भूल है । फिर भी हिन्दुस्तान में व्यापार विद्या की शिक्षा देने वाला कोई भी स्कूल, कालेज नहीं है । कलकत्ते और बम्बई जैसे शहरों में जो दो एक व्यापार शब्द युक्त स्कूल कालेज हैं उनसे वास्तविक व्यापार से कोई सम्बन्ध नहीं है । परन्तु आप जानते होंगे कि अमेरिका जर्मनी इत्यादि जगहों में व्यापार की शिक्षा देने वाले बड़े २ कालेज हैं जिनमें अनेक विद्यावान और बनवानों के लडके साधारण शिक्षा पा चुकने के बाद व्यापार सीखने के लिये भरती होते हैं । और पास होने पर अनेक तरह के व्यापार बाणिज्य से अपने धन को दिन दिन बढ़ाते जाते हैं ।

वास्तव में व्यापार का विद्या के साथ संयोग होने ही से उन्नति होती है । किन्तु हमारे देश के व्यापारियों और पब्लिक का समझ ही कुछ ऐसा है कि प्रथम तो यहाँ के लोग व्यापार करना पसंद ही नहीं करते और जो कोई करते हैं वे लकीर के फकीर अपने बाप दादे के दिखावे चाल पर आख बन्द किये चले जाते हैं । और अविद्या (मूर्खता) के कारण व्यापार की गति को नहीं जानते । यही कारण है कि जिनसे हिन्दुस्तानी बनिये दिन २ दम्ब्र हुए जाते हैं । तबतार,

माल के सम्बन्ध में किसी तरह का अभाव अभियोग पेश करे तो उसको उचित तरह से समझा कर चिट्ठी लिखें। यदि खरीदार किसी हालत से सन्तुष्ट न हो तो अपना कुछ नुकसान सह कर भी यह द्वार को खुश रखने की कोशिश करे ॥

आदत में किसी व्यापारी के आने पर उसको उचित आदर मान के साथ ठहराना चाहिये व्यापारी के माल जिसमें किसी तरह नुकसान न हो इस पर खूब नजर रहे।

आदतदारको एक तगादादार और एक २ कनभेसर (व्यापारका जाच पडताल और खरीदार जुटानेवाला) रखना चाहिये। तगादादार बराबर बाहर रह कर व्यापारियों के यहां घूम २ कर रुपया अदा कर लावेगा। और व्यापारियों के यहां रुपया बेशी दिन पड़ा न रह जायगा। और कनभेसर व्यापारियों और खरीदारों को जुटानेके अलावे उन पर निगाह रखेगा व्यापारियों का माल जिससे खूब आमदनी रफ्तनी हुआ करे इसका बन्दोबस्त करेगा और व्यापारियोंके सुभीता और लाभालाभ के ऊपर ध्यान रखेगा यह दोनों काम एक आदमी से भी चल सकता है ॥

दलाली ।

दलाली का काम वे रुपये पैसे के होता है इसमें पूजों की दरफार नहीं होती। सिर्फ घूम फिर करके काम करना

में व्यापार विद्या हीन लोगों से कदापि सफलता पूर्वक नहीं हो सकता । और न तो मूर्ख आदमी व्यापार से यथार्थ सुख और लाभ ही उठा सकता है । उदाहरण के लिये आप देखिये कि जबतक आदमी को विद्या न हो वह यह भी नहीं जानता कि नीला पीला मिलने से हरा रंग बनता है । भूविद्या न जानने वाला किस तरह ऊसर और उपजाऊ जमीन का पहचान कर सकता है ? बनस्पति विद्या न जानने वाला आदमी क्योकर पेड़ के छोटे फलों को बड़ा तथा उनकी गुठली छीटी और गूदा अधिक करना जान सकता है । तथा खाद और रस में फेर बदल किस तरह किया जाता है फूलों के रंग और गंध क्योकर बदले जा सकते हैं । खनिज विद्या न जानने वाला क्योकर खान का पत्ता और हालत जान सकता है । भूगोल न जानने वाला क्योकर देश विदेश का हाल जैसे कौन देश कहा है किस देश में कौन सी नदी पहाड है कहा वानसी चीज अच्छी होती है कहा किस चीज का अभाव है किस पहाड से कौन सा धातु निकलता है तथा किस देश में किस चीज के व्यापार से फायदा हो सकता है । कहिये इसके वास्ते व्यापारी को विद्या की आवश्यकता है या नहीं । यदि हिन्दुस्तान के जौहरी भूगोल और खनिज विद्या जानते होते तो अपने देश के पहाडों से अनेक रत्नों को निकाल कर वही

पडता है । चल निकलने पर दलाली में बहुत अच्छा फायदा रहता है । नये दलाल को पहले कुछ दिन तक किसी पुराने दलाल के साथ घूम फिर करके बाजार की अवस्था, लोगों के सद्गुण मेल मिलाप, आलाप परिचय, जिनिस पत्रों को पहचानना, किस चीजका क्या साईज है कौनसी चीज कहा मिलती है इत्यादि विषयो में जानकारी हासिल करनी पडती है । और काम कुछ दिन करने से भीतरी हाल आप मालुम हो जाता है ॥

मनिहारी या स्टेशनरी की दूकान ।

यह दूकानदारी ऐसी है जिसको वाबू फैशन वाले भी चला सकते हैं । क्योंकि इनमें शरीर में उतना मैला नहीं लगता । यह वाबू दूकानदारी कहला सकती है । इसकी दूकान कम से कम एक हजार रुपये से काम आरम्भ करने से अच्छी तरह न चल सकती है । पर दो तीन हजार रुपया होने से बहुत अच्छी चलेगी । शहर, बाजार, या कसबों में, जिस जगह स्कूल, कालेज ह ऐसी जगहों के चौक या मोड़ पर इस तरह की दूकान करनी चाहिये । तरह २ की मन मोहने वाली चीजें, लोगों के प्रतिदिन की दूकारी चीजें बगैर रहनी चाहिये । जिसने लोग चीज के लिये दूकान में आकर फिर न जाय । दूकान के अन्दर चीजोंको 'ग्लास थलमागी,' "सेल्फ "

लाभ जो विदेशी उठा रहे हैं क्यों न उठाते ? प्रत्यक्ष देख लीजिये जिस देश के व्यापारी खानि विद्या जानते हैं वहाँ के व्यापारी एनिज पदार्थ के व्यापार से कैसे मातबर बने हुए हैं ! अधिक क्यों - वर्मा में जब तक अङ्गरेजों का राज्य न था तब तक वहाँ के खानों से निकलने वाले केरासिन तेल तथा अनेक रत्नों के व्यापार को भारतवासी जानते थे ! परन्तु हिन्दुस्तान के जौहरी अभी तक यही समझे हुए हैं कि लिखाने पढ़ाने से लडके शौकीन हो कर बिगड जाते हैं वनिये अपने लडकों को यह समझ कर कि लिखने पढ़ने से वे इस काम के लायक न रहेंगे विद्या से दूर भागते हैं यह बड़ा भारी अन्याय है यह समझ उनका बड़ा भारी शत्रु और उनकी उन्नति का रोधक है । इस लिये वनियों, महाजनों, दुकानदारों, और जौहरियों को भी उसी तरह अपने लडकों को पढ़ाना चाहिये जिस तरह की कोई दूसरी कौमको । वर इनके लडकोंको दूसरी कौमोंके लडकोंसे भी ज्यादा पढ़ा लिखा होना चाहिये । सिर्फ इतनाही नहीं बल्कि वनिये महाजनों लडकों को योरोप, अमेरिका, जापान वगैरह जाकर व्यापार और व्यापारिक विद्या सीखना चाहिये । तभी यह रत्नभण्डार फिर एक बार अपने पहले गौरव को पा सकती है । यहाँ पर एक बात में अपने वनिया समाज के लिये बना दण्ड

“ रैक ” “ शो ग्लास ” बगैरह में इस तरह सजानी चाहिये जिससे दूकान में घुसने के साथ ५ ग्राहकों को सब चीज़ देख पड़े । इससे दूकान भी भडकदार और सुन्दर देख पड़ेगी । कहने का मतलब यह है कि दूकान की सजावट अच्छी होने से खरीदार का दिल उस दूकान की तरफ खींच जाता है । और कुछ नहीं लेने की इच्छा रहने पर भी ग्राहक कुछ लेही लेता है । इस तरह की दूकार करने वाले को कलकत्ते के चीना बाजार मुर्गीहट्टा और राधा बाजार के मनहारी दूकानों को एकबार देखना चाहिये । जहा दुनिया की मनोहारी चीज़ें मिलती हैं । और हमारे मुफस्सिल वासियों को भी करीब २ इन्ही जगहों से ये चीज़ें खरीदनी पडती हैं । ये सब चीज़ें विक्री के अन्दाज पर खरीदनी चाहिये । जिनकी विक्री उयादा हो वे चीज़ें बेशी २ रहें । पर जिनकी विक्री कम हो वेनी चीज़ें नमूने के तौर पर दो चार करके ही रखनी चाहिये ॥

बन्धाई कारवार ।

यह काम धनी महाजनों का है । इस में बेशी मूल्यन फा दरकार होता है । सदर गद्दी के अलावे और भी दश पाच मोकामों में गद्दी रखनी पडती है उन्ही सब मुकामोंमें नयाली के समय माल खरीद कर के वहां ही, या सदर गद्दी में ला कर रख छोडते हैं । और बाजार तेज होने पर जहा पर अच्छ

बहुत उचित समझता हूँ कि वे अपने लड़कों को सदा अपनी जाती पेशा वणिज व्यापार करने की ही उचित परामर्श दिया करेंगे क्योंकि " जिगकी बन्दरी सोह नचावै " कहावत के अनुसार एक ब्राह्मण का लड़का बनिये के काम में और बनिये का लड़का ब्राह्मण के काम में उतनी सफलता कभी न हासिल कर सकेगा जितनी वे अपनी २ जाति पेशा में हासिल कर सकेंगे । फिर भी बनिये के लड़के अगर दूसरे पेशे को लेंगे तो उस पेशे वाले को लाचार ही कर बनिये का पेशा ग्रहण करना पड़ेगा इससे समाज और देश दोनों का नुकसान होगा । इस लिये बनिये के लड़कों के पढ़ने का उद्देश्य कभी नौकरी चाकरी करने का नहीं होना चाहिये । उनको जानना चाहिये कि नोन तेल बेचने वाला एक साधारण बनिया भी अपनी नीन्द सोता और अपनी इच्छा से उठता है और बड़ी से बड़ी नौकरी करने वालों का हृदय भी सदा सशक्त और भयभीत रहता है । क्योंकि नौकरी के समान जघन्य काम और कोई नहीं है जिसमें स्वाधीनता का तो लेश भी नहीं रह जाता । सच है—एक सुख नहिं चाकरी, कबहु न जीय सकन्द । खान पान घर जान को सबे होत हे बन्द ॥

देश की उन्नति के चार साधनों (विद्या राज्य, व्यापार और ह्यि) में से व्यापार विपन्न अव्यवस्था उपकारी है क्योंकि

लाम जन्मे वहा ही पर माल बेचना पडता है । बन्धार्ई कार
 धार करने वालों को बाजार का भाव धरावर जानना चाहिये ।
 माल बन्धार्ई करने के पहले यह विचार कर लेना चाहिये कि
 इस साल जिस चीज को हम बन्धार्ई करेंगे उसका पैदावार
 कैसा हुआ है चीज दागी हुई है या बढिया है । मुफस्सिल
 मुकामों की भी खबर धरावर रखनी चाहिये कौन चीज कहा
 पर बढिया और ज्यादा हुई है, कहाका माल दागी हो गया है,
 इस साल कौन सा माल बन्धार्ई करना चाहिये इत्यादि पर
 विचार करना चाहिये ॥

चालानी कारवार ।

चालानी कारवार में दूकान पाट का दरकार नहीं
 पडता, एक बाजार या हाट से कोई माल खरीद कर किसी
 दूसरे हाट या बाजार में ले जाकर साथ २ बेच लेना होता है
 या दूकानदारों को घाट दिया जाता है, इस तरह के माल
 आदत में ले जाकर बेचने से ही अच्छा होता है । किसी
 किस्म के जोखिम का डर नहीं रहता । परन्तु प्राय इस
 तरह के व्यापारी अपनी चीजों का नमूना ले और माल को
 स्टेशन, घाट, या स्ट्रीमर घाट में छोड कर बाजार में जाकर
 अपना नमूना दिखा कर विक्री का पक्का बन्दीबस्त करते हैं
 और तब माल उठा कर उसके यहा ला, तीला दे कर अपना

व्यापार के बन्द हो जाने से देश भर के लोग भूखों मर जाय । अनएव यह बात सब को जानना चाहिये कि भारतवासी जब तक व्यापार न करेंगे तबतक देशोन्नति कदापि होने को नहीं । इस लिये भारत के प्रत्येक घर को यदि लक्ष्मीमय करना है । भारत के प्रत्येक पुरुषों को धनवान होने की इच्छा है तो उनको प्रकृत व्यापारी बनना चाहिये, सच्चा बनिया बनना चाहिये । क्योंकि व्यापार में लक्ष्मी रमण करती है अर्थात् व्यापार से आदमी धनवान होता है ॥

व्यापार के भेद ।

ऊपर के कथनों से व्यापार की उपयोगिता और आवश्यकता प्रगट हो गई, अब व्यापार कितने तरह के हैं इस पर विचार करना है—यद्यपि व्यापार असल में एक ही तरह का है । परन्तु व्यापार सम्बन्धी चीजों के भेद से व्यापार का भी तीन भेद किया जा सकता है । पहला ईश्वरीय दूसरा कृत्रिम और तीसरा मिश्रित व्यापार ।

ईश्वरीय या प्राकृतिक व्यापार से मतलब है ईश्वर के प्रनाये या जो चीज बिना जाते बोये पैदा होते हैं उनका व्यापार जैसे जगली लकड़ी, मिट्टी, वन में उत्पन्न होने वाली औषधिया बनेले फल इत्यादि बेच कर लाभ उठाना आदि । कृत्रिम व्यापार वह है जिसमें लोग ईश्वरीय पदार्थों

जिस तरह आपने देखा कि आलू पोन्ते में इस समय आलू की बहुत जोर बिक्री है आपने पता लगा कर पटने में खुद जाकर या अदितिये के जरिये से १००५ मन आलू हबड़ा स्टेशन में मगाया और नमूना ले जाकर दूकानदार के हाथ ही बाजार दर बच डाला या किसी अदितिये के यहाँ जाकर उसके मार्फत माल बिक्री कराया और साथ ही तौल होजाने के बाद आपने अपना लाभ नुकसान भी देख लिया। इस तरह के व्यापार कर के भी बहुत आदमी अपनी जीविका चलाने हैं ॥

सूदी कारवार ॥

सूद पर रुपया लगाने को सूदी कारवार कहते हैं। यह काम धनी पैन्नेवाल लोग ही करते हैं। और यह काम अपने घर में बैठा हुआ चलता है। खुदरा पाच दश रुपये उधार पर एक पैसा, या आध आना रुपया माहवारी सूद मिलता है। छोटी छोटी चीज जिस तरह कासे पीतल के बर्तन वगैरह बन्धक रख कर भी दश पाच रुपया उधार दिया जाता है। सोने कूपे के जेवर जेवरात, मकान जमीन जगह, वगैरह बन्धक रख कर जो रुपये दिये जाते हैं उन पर आठ आने से दो रुपये सैकड़ें माहवारी तक सूद मिल सकते हैं, सोने चान्दी के जेवर बन्धक लेने के समय बहुत बुद्धिमानों के साथ परीक्षा कर लेना चाहिये, क्योंकि आज हरे बाजार में केमिकल सोने और

को लेकर अपनी बुद्धि विद्या लगा कर अनेक तरह की चीजें बना कर उसका व्यापार करते हैं जैसे कपडे कागज इत्यादि । कुल शिल्प कला इसी व्यापार के अन्दर हैं । इन दोनों के अलावे जो एक तीसरा व्यापार है उसे लोग मिश्रित कहते हैं । कृषि, बागीचा, इत्यादि इसके अन्दर हैं क्योंकि इसमें घर्षा आदि ईश्वराधीन और बीज बोना खेत जोतना जमीन तैयार करना इत्यादि काम आदमी के हाथ का है ।

फिर अब व्यापार के दो भाग किये जा सकने हैं देशी और विदेशी व्यापार ।

जो व्यापार अपने देशी व्यापारियों के साथ अपने देश के अन्दर होता है उनको देशी और विदेश के साथ होने वाले व्यापार को विदेशी व्यापार कहते हैं ।

आजकल विदेशी व्यापार के दो स्वरूप याभेद हो गये हैं, पहला अबाध, स्वतन्त्र या बे बन्धन व्यापार (फ्री ट्रेड free trade) और दूसरा सरक्षित (प्रोटेक्टेड Protected trade) व्यापार ॥

जिस व्यापार में आमदनी या रफतनी के माल पर कर लगा कर उसे रोकने की चेष्टा नहीं की जाती यरन अपने देश का माल स्वाधीनता पूर्वक दूसरे देशों को जाने देते हैं और

जर्मन मिट्टर का भरमार कौन नहीं देखता है, जिम्मे असल और नकल के पहचानते वक्त आज कल इतनी कठिनाई पड़ती है कि अच्छे २ सोनार भी पहचानने में फेल कर जाते हैं। जर्मन जगह के धारे में भी बहुत हाशियारी से काम लेना चाहिये। किसी जमीन या जमीन्दारी वगैरह बढ़े जायदाद के धक लेने के पहले उसकी भीतरी हालात को अच्छी तरह से जाचना और उनके दलील दस्तावेजों को अच्छी तरह से पढ़ कर उसपर विचार कर लेना चाहिये। क्या कि आज बल देने वाले में अकसर लेनेवाले ही करफन्दी और ज्यादा चालाक होते हैं। और कभी २ तो वे लोग एसी जुआचारी और दगावाजी कर बैठते हैं कि विचार धनिया का अपन धन में हाथ धो बैठना पड़ता है। जो कुछ धक में रक्खा जाय उसका उन समय के असल दाम से कम रुपये मिलता है। जिस हिसाब से धककी चीजों पर रुपया देना चाहिय उसका अन्दाज महाजन खुद लगा ले सकते हैं। मैं तो उसकी कीमत पर इन हिसाब से रु दिया जाना मुनाबिव समझता हूँ ॥

कपड़े लसे शाल दुआले वगैरह पर फी रु चार आना।

पीतल कासा के बर्तन पर फी रु पाच आना।

चान्दी के जेवर पर फी रु छ से आठ आने तक।

सोनेके जेवर पर फी रु दश आना।

जमीन जमीन्दारी वगैरह पर फी रु आठ आने तक दस आने तक।

दूसरे देशों का माल जिसकी उन्हें जरूरत है वेगोक टोक बिना किसी किम्प के कर या महसूल लिये आनेदेते हैं उसे स्वाधीन या बन्धन रहित व्यापार कहते हैं ।

और जो देश अपने यहां की कलाकौशल इत्यादि को उन्नत करने के लिये विदेशी माल पर कर लगा कर उसकी आमदनी को रोकने का उपाय करते हैं उनके यहां का व्यापार सरक्षित व्यापार कहलाता है । ऐसे देशों को अपने यहां के सब तरह के मालों को विदेश भेजने का सुभीता भी करना पड़ता है उस पर कर नहीं लगाते और यदि लगाते हैं तो बहुत कम ॥

अब देशी या भीतरी व्यापार का भेद वर्णन करना है इसके असख्य भेद हो सकते हैं । क्योंकि जिसकी जैसी रुचि या जिस तरह की पूजा रहती है वे उसी तरह का व्यापार भी करते हैं और अपने मूलधन के मुताबिक व्यापार आरम्भ कर के धीरे धीरे उन्नति करते हुए बड़े बड़े व्यापार में हाथ लगाते हैं ॥

इस तरह के व्यापार में मोटीखाने की दुकान, गोले-दारी, आढतदारी दहली, मनिहारी दुकान, बन्धाई कारवार, चलानो कारवार, सूदी कारवार, पेरेण्ट चीजों का कारवार इत्यादि इत्यादि — प्रधान है ॥ जिनके वर्णन नीचे किये जाते हैं ॥

महाजन आदमी पहचान और मौका देखकर इस दर में कमी वेशी कर सकते हैं। मगर इस काम में सयमे दरकारी बात यह है कि सूद महीनवारी अदाय करने का शर्त रहे। और महीने २ अंदा करभी लिया जाय। क्योंकि सूद के अटक जानेसे असल रुपये के अदा होने में भी अड़चन आपडता है। मियाद पूर जाने के बाद बंधक रखने वाले को एक बार इसकी सूचना देकर बंधकी माल को बेचकर रुपया खड़ा कर लेना चाहिये। क्योंकि महाजन को इन सब चीजों के रखने के बदले हर वक्त रुपया ही हाथ में रखना उचित है। जिससे वे ज़रूरत के वक्त उन रुपयां को किसी लाभदायक काम में लगा सकें ॥

मुहती या आवती सौदा ॥

इत तरह के कारवार अगरोजा की देसादेखी आजकल माड़वारिया में भी बहुत होता है। यह काम सबकोई नहीं कर सकता। यद्यपि इस कारवार में रुपये का दरकार नहीं पडता मगर तौभी यह बड़े जोखिम का काम है। इसमें जैसा गहरा लाभ हो सकता है वैसीही नुकसानी भी सहनी पडती है। कलकत्ते बम्बई इत्यादि बड़े २ शहरों में रेलीब्रदर्स, त्रेडेम वगैरह कम्पनिया प्राय इस तरह के कारवार करती हैं। यह कारवार इस तरह होता है जैसे मोहनलाल एंड कम्पनी

ने घनस्यामदास के साथ ता० पहली जनवरी को यह बन्दोबस्त किया कि मैं आप को जून महीने में पन्द्रह जून से लेकर २५ जून के भीतर दस रोज के अन्दर पांच हजार मन सरसा ७ रु मन के दर से दूंगा। इसकी पक्की लिखा पढी होगई। अब अगर पन्द्रह से २५ जून के भीतर सरसा का दर ७॥) रु. हो जाय तो मोहन लाल को ७॥) रु मनका पाच हजार मन सरसा खरीद कर घनस्याम दाम को देना पडेगा। या आठ आने मन नुकसान का देकर भी सफाई कर लिया जा सकता है। अर्थात् इसी तरह बाजार की तेजी मन्दा के मुताबिक इस कारवार म लाभ नुकसान होता है। और इसकी बदौलत कितनों को टाट डलटाना भी पडता है ॥

पेटेन्ट Patent चीजों का कारवार ॥

किसी नई चीज के आविष्कार करने या कोई नई चीज बनाने के बाद उसका हक रक्षा धरने के नीयत से उसपर अपना कोई खाम "ट्रेड मार्क" लगाकर उसकी रजिस्टरी कराती जाती है जिससे कोई दूसरा आदमी उस चीज या उस आविष्कार का नकल करके उसके लाभ को हानि न पहुंचावे, इसीका नाम "पेटेन्ट" है।

यह काम चतुर चालाक और शिक्षित लोगों के द्वारा होता है। कोई नई चीज बनाकर उसको दुनिया में प्रचलित

करने लगे डाक्टर पर डाक्टर आने लगे मगर ज्यों २ दवा की गई त्यों २ उसकी बीमारी बढ़तीही गई । यह देख उसके ससुर ने जो के एक सच्चा अर्थ शास्त्र का जानने वाला व्यापारी था उस लड़की के पास जाकर उससे पूछा कि बेटी क्या यह बीमारी तुम्हें पहले भी कभी होती थी । लड़की ने जबाब दिया जीहा, फिर खसुरने पूछा वह क्योंकर छूटतीयों । लड़की ने कहा कि मेरे माथे में दर्द होतेही असल मोतियों के भस्म मेरे माथे में रगडे जाते थे और मैं अच्छी होजाती थी । उस बूढे ससुर ने जो कि धन का सद्व्यवहार जानता था घट से अपने खजाने से चार असली मोती जिसका दाम पचास हजार रुपये थे मगाया । और औपधि फूकने वाले वैद्य बुलाने को आदमी भेजा । वैद्य आगया और मोती गलाने के लिये ज्योंही आग में दे रहा था कि वह लड़की खाट पर उठ बैठी । और मोती के भस्म किये जाने का हुक्म रद्द करा दिया क्यों कि वह अब जान गई कि उसका ससुर धन जसा करनेमें कृपण होने पर भी रुपये का उचित व्यवहार जानता है और समय पडने पर उसके जमीन्दार बाप के धनिस्यत भी अधिक उदारताके साथ खर्च कर सकता है ।

पाठको ! देखा । इसी का नाम वणिक है ॥ व्यापारी का खर्च यथा संभव कम होना ही चाहिये । आमदनी के आधे के करीब खर्च किया जा सकता है । इस से ज्यादा नहीं

करना यह एक बहुत कठिन काम है । किन्तु जब एक मरतबे यह काम चल निकलेगा तो नाम और पैसेकी कमी भी नहीं रहेगी । इस काम में बहुत तरह की बुद्धि से काम लेना पड़ता है । अखबारों में विज्ञापन लिपना, सूचीपत्र, हैन्ड-विल वगैरह द्वारा इसको पब्लिक तक पहुंचाना यही इसका काम है । पेटेन्ट चीजें सिर्फ विज्ञापन के द्वारा चलती हैं ।

पहले हैन्डविल छपा करके अपनी चीजों का प्रचार बढ़ाना चाहिये । मुफ्त देने के लायक चीज़ होने से नमूना मुफ्त देना या भेजना चाहिये । इसके बाद जब विकने लगे और लाभ भी होने लगे तब बड़े २ प्रसिद्ध समाचारपत्रों में विज्ञापन देना आरम्भ करना चाहिये ॥

विज्ञापन—सरल भाषामें दरकारी सब बातें खुलासे तौर से लिखकर सुन्दर कागज़ और बढ़ियें ढंगसे छपवाना चाहिये ॥

सजधज—पहले पहल पैसा का अभाव रहते भी यथा साध्य अच्छे ढंगकाही सजधज देना चाहिये इसके बाद ज्यों २ लाभ होता जाय त्यों २ रंग ढंग, पालिश, वगैरह बढ़िया करता जाय ॥

कल कारखाना वो लोहे की दूकान ।

कल कारखाने का कारखार सब से उमदा है । इसमें

क्यों कि अगले महीने में क्या लाभ या नुकसान हो जायगा यह कौन जानता है ॥

रुपये पैसे, कीमती चीजों इत्यादि की रक्षा तो मालिक से नौकर तक सब करते हैं। पर छोटी-चीजें तुच्छ जानकर उसपर नज़र नहीं करते हैं फल यह होता है कि बहुत सा माल इस तरह नुकसान होता है। तिल २ से ताल हो जाता है इस वास्ते बड़ी चीजों की रखरगीरी के साथ उन सब सस्ती और छोटी चीजों पर भी नज़र रखनी चाहिये।

लाभ हानि का विचार ।

हिसाब किताब ठीकर रखनेसे लाभ हानि का अन्दाज़ मिलता है इस लिये व्यापारियों को मंहाजनी हिसाब किताब का जानना बड़ा दर कारी है। महिनवारी सेमाही, छमाही, और सालाना चिह्न लगाना भी बड़ी ही दरकारी है। क्योंकि लाभ या नुकसान क्या होता है इसके जाने का एक मात्र यही उपाय है।

अध्यवसाय ।

अध्यवसाय एक मानसिक गुण है, निराश होनेपर भी चेष्टा करते जाना अध्यवसाय कहलाता है। एक धुन से तन मन की दशा बिसार कर काम के पीछे लग्न रहना ही तन्मयता कहलाती है।

बुद्धि और वन दोनों का दरकार है । सब आदमी यह नहीं कर सकता । कल कारखाने का विशेष वर्णन आगे चल कर किया जायगा ।

लोहे की दूकान में भी बहुत अच्छा फायदा रहता है । इस रोजगार में वेशी रुपया का दरकार होता है । किन्तु चालाक दूकानदार चार पाच हजार रु० में भी काम चला सकता है । इसके शामिल छोटे २ आज कलके पेटेन्ट चीनी पेरने के कल, धान कूटने के कल, दाल दरने के कल, हाथसे आटा पीसने के कल वगैरह चीजें नमूना के तौर पर दो चार करके रखनी चाहिये । इन सब चीजों के एजेन्ट होने में भी लाभ है । एजेन्ट रहे उनका नमूना दूकान में रहा । और ज्यादा दरकार होने से ऑर्डर भेज कर मगा लिया । इस तरह बुद्धिमानों के साथ इस काम में बहुत फायदा होता है । जिसका विशेष गुण काम हाथ में लेकर कुछ दिन चलाने से ही मालूम हो जाता है ।

वनिये का स्वभाव वर्त्ताव और आचरण ॥

इस लेखके आरम्भ में पाठकों को एक कहानी सुना कर आगे बढ़ूंगा ॥

जर्मनी के एक वनिये के यहा, एक लडकेने नाकरी

अध्यवसाय के न होने से संसार का कोई काम नहीं हो सकता । लड़के अध्यवसायी न होने से वे विद्या उपार्जन नहीं कर सकते । तथा कोई भी कार्य्य शिक्षा विना अध्य-
वसाय के सुसम्पन्न नहीं होता । पृथ्वी पर जो सब महापुरुष जन्म लेकर अपना नाम अजर अमर छोड़ गये हैं वे सब बड़े भारी अध्यवसायी थे ।

जिस तरह मछुओं को कीचड़ में लथड़ कर मछली पकडनी होती है उसी तरह व्यवसाई व्यापारियों को भी पहले पहल ठगा और नुकसान उठाकर दुःख सहना पडता है ।

परन्तु जिस तरह बच्चों को गिरर करही उठना और चलना सीखना होता है उसी तरह व्यापारियों को भी बहुत धार गिरर कर सभलना होता है । और तब उसको व्यापार का रहस्य समझ में आता है । किन्तु प्रथम दो चार बार ठोकर लगतेही अगर वह चेष्टा छोड़ दिया जाय तो वह आदमी व्यव-
साई होही नहीं सकता । व्यापारी का हमेशा सावधान रहना एक मामुली बात है । किन्तु सावधान रहते हुए भी अगर धारर गिरना पडे तौभी दयना नहीं चाहिये । फिर नये बल और नये उत्साह के साथ काम करना शुरु करना चाहिये ।

देखिये ! व्यापारी, नदी में व्यापार करते हैं । अपना जमा पुजी नावपर लाद कर नदी में छोड़ देते हैं । और वह नाव उस का सर्वस्व लेकर नदी में डूब जाती है, किन्तु धन्य

की दरखास्त की। वह लडका लिया पढा और चतुर चालाक था इसलिये वह उम्मीदवार जाचके लिये अस्थाई रूप से लेलिया गया और ग्राहकों के हाथ सौदा घेचने का भार उसको दिया गया । थोड़ीही देर के बाद एक खरीदार आया और उस लडके दूकानदार से पूछा कि तुम्हारी दूकान में फलानी चीज है ? उस लडके ने सिर्फ यही कहा कि हा । वह खरीदार तो अपना सौदा लेकर चलता बना मगर उस दूकान का मालिक जो सब सुन रहा था उस लडके को उसके इमतिहान में फेल पाया । और लडके को यह कह कर नौकरी से बरखास्त कर दिया कि तुम्हारे से आदमियों का मुझे दरकार नहीं है, उसने प्रश्न किया क्यों ? तो वह दूकानदार बोला कि तुम में बनिये का गुण नहीं । तुमने खरीदार के जवाब में कहा हा जिसमें रुखाई झलकती थी तुम्हें जवाब बहुत नम्रता के साथ “जी हा हजूर वह चीज है” ऐसा देना चाहता था--वह लडका विचारा दूसरी नौकरी की तलाश में वहा से निकल गया । कहिये पाठक इससे यही सिद्ध हुआ न कि बनिये के आचार और वर्त्ताव में कैसी नम्रता इत्यादि गुण होने चाहिये । वैश्यों में ये सब गुण अवश्य होने चाहिये ।

१ अर्थ व्यवहार का ज्ञान २ लाभ हानि का विचार
३ अध्यवसाय ४ परिश्रम ५ कार्य्य तत्परता ६ आचरण

कलेजा ही उस व्यापारी का कि अपने नाव का इस्तरह डूबना सुनकर कुछ भी विचलित नहीं होता । वरन नदीमें दूध ढालता है और नये उत्साह और अध्ययसाय के बल से फिर उसी नदी का व्यापार करके पहले से ज्यादा धन कमा लेता है । इसी से जानना चाहिये कि गिरना चढ़ने की पहली सिढ़ी है ।

व्यापार राज्य में निश्चेष्ट भाव से पड़ा रहना उचित नहीं, यदि सको तों खूब मिहनत के साथ काम चलाओ और नहीं तो काम बंद करदो यदि ऐसा न करोगे तो तुम्हें फेल होना पडेगा ।

तन्मयता ।

तन्मयता मानसिक गुण है किसी काम के पीछे आहार निद्रा के ऊपर नजर न रखते हुए प्राणपण से चेष्टा करना तन्मयता कहलाती है ।

व्यापार में कामयाब होने वाले को व्यापार का ही ज्ञान और व्यापार काही ध्यान धरना पडता है । यहा तक कि रात सोते वक्त भी व्यापार की ही चिन्ता करनी पडती है व्यापारियों को प्रथमा बस्था में जिस तरह मिहनत उसी तरह चिन्ता भी करनी पडती है । व्यापारी को निठाले में या रात को सोते समय कल के काम का प्रोग्राम या काम मन में ठोक कर लेना होता है । और उसी के मुनारिक, दूसरे दिन काम

७ शृ खला ८ परिच्छिन्नता ८ मिष्ट भाषिता ९ निर्भिमानता
 १० धैर्य शीलता, क्रोध हीनता ११ बुद्धि १२ मेधा
 १३ सत्यवादिता इत्यादि —

ये सब गुण वैश्य जातियों में स्वभावत रहते हैं किन्तु शिक्षा और अभ्यास द्वारा और भी उन्नत किये जाते हैं। इन सब गुणोंसे युक्त शिक्षित पुरुष उचित मार्ग पर चलते हुए जो काम काज करते हैं उनके अकृतकार्य होने का भय बिल्कुलही नहीं रहता इसके विरुद्ध बहुतसे शिक्षित पुरुष मितव्ययिता, परिश्रम, इत्यादि गुणसे रहित रहते हुए भी व्यवसाय करने जाते हैं। किन्तु फल यह होता है कि कामयाब नहीं होते और शेष में बिल्कुल दोष व्यापार के मत्थे मढते हैं ॥

इस लिये जिनको जो व्यापार करना हो उनको पहले यह सब गुण शिष्यार्थी बनकर सीखना चाहिये ।

१ धन का व्यवहार ।

मित्त व्ययिता या किरायात शायरी यह गुण है जिससे आदमी धनवान होता है। आदमी बहुत कमानेसे धनवान नहीं होता। नौ आमदनी नब्बेका खर्च करनेवाला आदमी सदा दु खकी चक्री में पीसा करता है। आमदनी के अनुसार

करना होता है । यह व्यापारी का एक गुण है । जो ऐसा नहीं करता वह उम्दा व्यापारी भी नहीं बन सकता ॥

परिश्रम ।

व्यवसायियों को बहुत परिश्रमी होना चाहिये यह दुहरानाही बेफायदा है । जिस कदर परिश्रम करने से नौकरी में नाम पैदा होता है । व्यापार में उसके वनिस्वत कहीं ज्यादा मिहनत करना पड़ता है । खास करके व्यापारी को प्रथमावस्थामें तो एकदम हड्डीतोड़ मिहनत करनी पड़ती है । परन्तु हमेशा उसी तरह की मिहनत नहीं करनी पड़ती । पहले खूब खटखूट करके एकबार व्यापार जमा लेने पर फिर मिहनत कम किया जा सकता है । यदि योग्य कर्मचारी मुनीब आदि मिल जाय तो मालिक को बहुत मिहनत नहीं करना पड़ता । परन्तु मुनाफा पहले से भी बढ़ जा सकता है । जिस तरह इजिन में कोयला तेल पानी घग्गैरह् डेकर एक मर्तवे चला देने से वह अपने आप चला करता है । उसी तरह व्यापार भी एक मर्तवे चल निकलने और अच्छे साथी और मुनीब के मिलने से फिर वह दिन दूनी और रात चौगुनी उन्नति करता चला जाता है । सिर्फ मालिक को हमेशे सब तरफ से सावधान रहना चाहिये ।

“ Honest labour must be reward ed ” Good deeds are never lost. ”

देख सुन कर खर्च करनेवाला आदमी परिमित व्ययि । आमदनी से ज्यादा खर्च करनेवाला फजूल खर्च या अमितव्ययी, और आमदनी से कम खर्च करनेवाला आदमी कृपण या सूम कहलाता है । यद्यपि यह बतलाना कठिन है की आदमी को किस नियम के अनुसार खर्च करना चाहिये तथापि यह कहा जा सकता है कि आमदनी के भीतर इज्जत आबरू वचाते हुए धन खर्च और जमा किया जाना चाहिये । रुपया व्यवहार और मान इज्जतकी रक्षा के लियेही कमाया जाता है । इस लिये आप दुःख पाते और अपने परिवार को खाने पीने तक को तग करते हुए न तो रुपया बटोरनाही उचित है । और फजूलखर्च बनकर न तो इतना ज्यादा खर्चही करना उचित है कि दो दिन में दिवाला निकल जाय टाट उलट पड़े ।

इस लिये इस बात की बड़ी जरूरत है कि आने वाली जरूरतों के लिये कमाये हुए धन मेसे कुछ रकवा जावे, । किसी चीज के खरीद ने के पहले यह विचारलो कि क्या इस के बिना तुम्हारा काम चलही नहीं सकता । यदि बहुत ही जरूरत धूम पड़े और उसके बिना काम बिगडता हुआ जान पड़े तो उसे लेना ही चाहिये । आमद खर्च का हिसाब रक्वो । क्यों कि इसके बिना आदमी यह नहीं जान सकता कि क्या आमद और क्या खर्च हुआ । आमद खर्च का

“ सच्चे मिहनत का फल मारा नहीं जाता ”

मिहनत का फल जरूर मिलेगा । अतएव लडके बूढ़े, पीड़ित, पेन्सनर वगैरह को छोड़ और सब को अपनी जीविका के लिये मिहनत करनी चाहिये जो मिहनत नहीं करता वह पृथ्वी माता का शत्रु है । मिहनत नहीं करने से मन वी शरीर अच्छे नहीं रहते हैं । मिहनत करने से डरना नहीं बल्कि मिहनत करने का अभ्यास रखना चाहिये । और मोटिये मजूरे वगैरह के काम को अपमान कारक या लज्जा जनक नहीं समझना चाहिये । अच्छी दशा और नौकर चाकर रहते हुए भी बाजार से अपनी दरकारी चीजें खुद लाना और अपने लडकों से इस तरह के काम लेना चाहिये । इस से यह लाभ होगा कि दुर्दिन के समय मिहनत करने में लज्जा नहीं लगेगी । और नौकर चाकर खुद मालिक को मिहनत करते देख वे उस से बेशी मिहनत करने को तैयार रहेंगे और कमी सुस्न और पेयाश न बनेंगे ॥

कार्य तत्परता ।

आप के पास जो आदमी आये हों उनमें से थोड़े काम वालों को पहले, बड़े काम वालों को उनके बाद, और आखीर में दोस्त आशनाओं को विदा करना चाहिये । छोटे २ कामों को पहले चुका देने से काम देखने में कम हो जाता है । इस से

हिसाब रखना गीया वह आप है जो फजूल खर्चों रूपी गडहे में गिरने से, बचाता है ।

ऋण या कर्ज कभी मत लो । अपने आमद से एक धेला भी वेशी खर्च मत करो । यदि किसी मनुष्य का आमद सौ रुपये हो और उसका खर्च ९९।।।३) हो तोभी वह सुखी है और अगर उसका खर्च एक आना वेशी अर्थात् १००/-) होजाय तो उसको बडा भारी दुखी जानो । इस लिये यदि तुम्ह कम कमाते होतो अपना खर्च भी कम करो परन्तु किसी से एक पाई का कर्ज भी मत लो । आप जितने बडे० जहाज पुल, मकान, कारखाने इत्यादि देखते हैं वे सय मित व्यय करने वाले के बनाये होते हैं । और आप जानते हैं जो अपनी कमाई को उडाया करते हैं वे क्या करते हैं । वे उनकी गुलामी करते हैं । न ऋण लो न दो, क्यों कि ऋण देने में प्रायः रुपये मारे पडते हैं । और ऋणी बराबर दुखी रहता है । ऋणी आदमी पूंजी पास में नही रहने के कारण किसी तौरका तिजारत नहीं कर सकता । वह इधर ऊधर से जो कुछ उपाज्जन कर लाता है सो महाजन के सूद में ही चला जाता है और असल कर्ज उसके माथे पर सदा बढाही रहता है । ऋणिया नकद दाम देकर चीजें नहीं खरीद सकता इस लिये उसको आगे भी उधार चीजें लेनी पडती है जिसके लिये उसे दामभी ज्यादा लगता है । इसके अलावे कर्जदार

काम करने का उत्साह बढ़ता है । मन का भाव संक्षेप में लिख रखना चाहिये । समय का हमेशा कदर करना चाहिये । और आज का काम भ्रष्टाक फल पर न छोड़ना चाहिये । जो रह जाय उसे " नोट बुक " में नोट कर लेना चाहिये इस से मन हलका रहेगा ।

फिस्ती से लाभ या स्वार्थ न रहने पर भी उस के चिट्ठी का जवाब तुरत देना चाहिये । माल भेजने में सदा जलदी करना चाहिये ॥

व्यवस्थापन—Discipline—नियम ठीक न रखने से कोई काम भी सुन्दरता पूर्वक नहीं चल सकता । इस लिये नौकर कर्मचारी वगैरह के सामने अपने आचरण को ठीक रखे । और पूरी तरह से नियम पालन करे । यदि ऐसा न होगा तो उसके कर्मचारी भी पूरी तरह से नियम पालन न करेंगे और यथेच्छाचारी हो पडेगें । जिससे काम की बड़ी हानि होगी । इस लिये नियम याधने के पहले खूब विचार कर लेना और उस नियम पर आप चलना और अपने कर्मचारियों से पालन कराना चाहिये ॥

शृङ्खला ।

लडकपन से ही इसका अभ्यास करना चाहिये । यह गुण हरेक व्यापारी में होना आवश्यक है । दुकानदार की पोशाक, घर, टेबिल ईत्यादि के देखने से भी यह मालुम हो

को हमेशा महाजन से मुह छिपाना पडता है और चोर की तरह जिधर तिधर छिपा फिरता है । और महाजन कर्ज अदा नहीं होने की वजहसे उसको कडीर बातें और गालिया सुनाया करता है । ऋण धारनेवाला आदमी दूसरोंकी नजरोंमें तुच्छ हो जाता है, कमीना बन जाता है और कभीर बडे घर में ही उसका अन्त भी हो जाता है । कर्जदार को सदा झूठ बोलना पडता है । किसी ने कहा है कि कर्जदार महाजन का दास है यानी उसको सदा महाजन का गुलाम बन कर रहना पडता है । इत्यादि बहुत से दु.खों से कर्जदार सदा पचा करता है । इस वास्ते ऋण से आदमी को हमेशा डरते रहना और कभी ऋण न लेना चाहिये । हा अगर किसी कठिन बीमारी में पड जाय या व्यापार करने के लिये महाजन से रुपया लेवे और उसके लाभ से अपनी पूजी बढाता जाय और महाजन का रुपया में उसके सूद के घादे पर लौटा दे तो उसमें कोई हर्ज नहीं । मगर घेटे घेटी की शादी में आतिश बाजी और कागजी फूलवारी में रुपये फूकने और मरनी श्राद्ध इत्यादि में नाम करने के लिये तो कभी किसी हालत से कर्ज न ले चाहे जितना हो तफलीफ क्यों न हो । और लगोटिये यार जिनका काम घर फूकवा तमाशा देखने का है जितना ही क्यों न बदनामी के तालाब में डाल देवे ॥ मित व्यय के गुण को सदा अपने मन में याद रखो क्योंकि यही तुमको ऋण लेने से

जाता है कि उसको शृङ्खला ज्ञान है वा नहीं । सुश्रद्धालु घर लक्ष्मी युक्त होता है ।

दुकान एक मरतवे सजा लेने से ही हो गया सो बात नहीं है जितनी बार सजाओंगे तथा जितना व्यवहार करोगे उतनाही उसका दोष झलकता जायगा । और उसके बाद सजाघट भी दिन २ उम्दा होता जायगा ।

कभी २ तो ऐसा होता है कि थोड़ी सी जगह में बहुत सा माल सजना पडता है और कभी २ थोड़े से माल से बहुत सी जगह भर रखनी पडती है । माल पत्र इस तरह से सजाना चाहिये जो देखने में सुन्दर लगे और झट मिल सके । सजाने के समय बड़ी चीजें पीछे और छोटी २ सामने में रखनी चाहिये । ऐसा न करने से जरूरत के वक्त न मिलने के कारण विक्री नहीं हो सकती । इस वास्ते दूकान की चीजें दर्जें बदर्जें सजानी चाहिये ।

सजानेके समय एक तरह की चीजें दो जगह या दो तरह की चीजें एक जगह रखनी अच्छी नहीं । बड़ी २ चीजों को पहले एक जगह सजा लेनी चाहिये नहीं तो दो जगह पड जायगी । बड़ी चीजें पहले न सजाने से पीछे सजाने में असुभीता होती है । क्योंकि बड़ी चीजें सब जगह नहीं अट सकती । बक्स पैक करने के समय भी बड़ी २ चीजें पहले पैक करके फिर उसकी फाक जगहों में छोटी २ चीजें भर देनी चाहिये ।

बचावेगी और अगर किसी कुयोग में पडकर तुम कभी इस के पजे में फस भी जाओगे तो यही मित व्ययिता तुमको उसके जाल से छुडावेगी । असल यह है कि मित व्ययिता ही तुमको धनवान बनावेगी और मित व्ययिता ही एक अच्छे कार धार और व्यापार की गद्दी नशीन बनायेगी, परन्तु इससे यह मतलब नहीं निकालना चाहिये कि आदमीको एकदम खर्च करनाही नहीं चाहिये । नहीं, खर्च भी करना चाहिये और आमद बढ़ने के साथ २ ही खर्च भी बढ़ानाही चाहिये । यदि पेसा न किया जाय तो उस धन का सद्व्यवहार नहीं हुआ पेसा जानना चाहिये ।

किसी कवि ने क्याही अच्छी कही है कि ॥

खाय नहि खर्च नहि, और करे नहि भोग ।

निश्चय धाकी सम्पदा, होय और के योग ॥

इस लिये कमाये हुए धन को जरूरत के मुताबिक खर्च भी करना चाहिये ।

और धनके लिये बहुत चिन्ता भी न करनी चाहिये अगरचे सबलोग धनवान नहीं हो सकते तभी प्रत्येक आदमी मिहनती और मित व्ययी धन कर अपने खर्च के लिये काफी रुपया कमा सकता है । गरीब धनी नहीं है जिसके पास रुपया नहीं है । नहीं, दरन गरीब धन है जिसकी इच्छा बढ़ी हुई है ।

वाछना—एक सग बडी छोटी चीजें मिली हुई रहे तो उस वक्त भी बडी २ चीजें पहले वाछ ली जावे । इसके बाद जो चीज बेशी हो वह निकाल ली जावे । इस तरह सब चीज अलग २ कर लेनी चाहिये ।

यन्त्रादि और काम की चीजें अपनी २ जगहों में रहें । दरकार होने पर काम लेकर फिर वे अपनी जगह में रख दी जाय । नौकर हमेशा इसमें गलती करते हैं इसके लिये उन्हें ताडना देनी चाहिये ।

व्यवहारकी चीजें—भरशक व्यवहार की चीजें उधार देना और लेना दोनो बुरा है । देने से कमी २ बडी असुभीता भोगनी पडती है । और उधार लेकर प्राय लोग समय पर वापस कर नहीं सकते । कमी २ तो तोड फोड डालते हैं या गुमही कर डालते हैं ।

एक मेज पर की कलम या पेन्सिल दूमरी पर न जाने दो । लाल स्याही के लिये लाल और काली के लिये काली कलम या होटडर रखो ।

जो चीज कम विकती हो उसे सामने रखो और अच सर मिलते ही ज्यों त्यो बेच डालो । ऐसी चीजें कभी २ कम लाभ में या बिना लाभ या नुकसान सह कर भी बेच लेनी पडती हैं । क्योंकि उन चीजों का रुपया किसी लाभदायक

अब इस बात की बड़ी जरूरत है कि हमारा स्वभाव व्यापारिक हों। बहुत से बड़े २ योग्य पुरुष्य ऐसे स्वभाव के न होने से व्यापार में सफलता नहीं हासिल कर सके हैं। क्या बड़ी और क्या छोटी सभी चीजों को अपनी जगह पर रखनी बड़ी जरूरी है। किसीने सच कहा है कि यदि तुम अपनी दुकान अच्छी रखोगे तो दुकान भी तुम्हें अच्छा रखेगी। इस सम्बन्ध में मैं आप को एक सच्चे व्यापारी की कहानी सुनाना हूँ।

किसी एक जमीन्दार (शाहखर्च) बनिये की लडकी एक व्यापारी के यहां ब्याही गई। यद्यपि उसका स्वसुर भी उसके बाप से धन सम्पति में किसी तरह हीन नहीं था। तथापि यह लडकी यहां के रंग ढग और बात २ में खर्च की किरायत श्यारी पर बहुत ही असतुष्ट रहती थी। एक दिन कि बात है कि घी के टीन में बहुत सी मक्खिया पडगई थीं और इनके स्वसुर उन मक्खियों को टोपर कर उनसे घी निकाल रहेये यह देख कर वह लडकी भीतरही भीतर बहुत खुद गई। और ऐसे कजूस के घर में पडने के कारण अपने भाग्य को धिक्कारने लगी। परन्तु वह लडकी थी लिस्वा पढी और चालाक, इसलिये इस कजूसी होनेका भेद जाननेके लिये उसने यह उपायकी कि माथेमें दर्द होनेका बहाना करके खाट पर पड रही। यह खबर मिलतेही उसके घर वाले दवा दारू

चीज़ में लगाया जा सकेगा या जगह खाली होने से उन जगहों में अच्छी चीज़ रखी जा सकेगी ।

कार्य विभाग—कर्मचारी के सम्बन्ध में भी श्रुंखला की आवश्यकता है । अर्थात् जिसके द्वारा जो काम अच्छी तरह होने की आशा हो उसको उसी काम पर बहाल करना चाहिये । हरेक व्यापारी तथा हरेक कारखाने के मैनेजर में यह गुण होना चाहिये ॥

परिच्छिन्नता ।

हम लोगों के घर की खिया कहा करती हैं कि जिस घर में सफाई और पवित्रता रहती है वहाँ लक्ष्मी रहती हैं । यह बहुत ठीक बात है । साफ सुथरा रहने से तन्दुरुस्ती बनी रहती है । मन खुश रहता है । इस लिये काम में जी लगता है । वेशी काम करने से ही वेशी धन मिलता है और धन से ही आदमी लक्ष्मीवान कहलाता है । साहेब लोग स्वभावतः परिकार परिच्छिन्न रहते हैं इस लिये वे प्रायः बीमार नहीं पडते । और बलवान और प्रसन्न रहने के सबब कमी मिहनत से मुह नहीं मोडते । और लक्ष्मी भी उसके यहा बराबर बनी रहती हैं ॥

मिष्ट भाषिता

व्यापारियों, खास कर

भायी [मीठी बात बोलनेवाला] होना चाहिये । कहावत है—
 “ जमीन्दारी गरम का, ” “ आढतदारी धरम का ” “दुकान
 दारी नरम का ” बड़े २ फठिन नियम और फडे २ शर्त भी
 मीठी बोली में नरम कर के बोले जा सकते हैं जिस तरह
 डाक्टर कहु ई दवा में शरबत मिला उसे मीठी बना देते हैं ।
 क्रोधी आदमी कभी मिठबोलिया नहीं बन सकता इस लिये
 वह न तो अच्छा दुकानदार ही हो सकता है और न अच्छा
 मैनेजरही । क्रोधी आदमी सीदा बेचने के काम का नहीं,
 क्योंकि कभी २ बहुत से ग्राहक बिना समझे अथवा प्रचलित
 रीति के अनुसार झूठ झूठ दोष लगा बैठते हैं । उन पर क्रोधित
 न होना चाहिये । किसी ने कहा है “ ग्राहक लक्ष्मी होते हैं
 उनकी बातें सहनी चाहिये ”—हमारे मनिये गम खाकर ही
 मोटे बनते हैं उनका कहना है कि “ दुधारी गाय की लात भी
 भली ” प्रत्येक चीज की बुराई भलाई थोड़े में समझा दें ।
 बहुत कहने से ग्राहक का विश्वास घट जाता है ।

मुद्रा दोष ।

बै मतलब पुन २ कोई बात बोलना वा भाव भगी
 करने को मुद्रा दोष कहते हैं । बात चीत के वक्त यह मुद्रा दोष
 न हो जाय इसके लिये बहुत सावधान रहना चाहिये । अपना
 दोष अपने को नहीं बूम पडता है इस लिये मित्रों से सुन कर

वर्नेगे । उनके मत में जब लडके एक दम कुछ भी लिपना पढना न सीख सकें यहा तक कि १५, २० २० महीने की किरानीगिरि भी न कर सकें तब उनको व्यापार में ढकेल दिया जाय । भाग्यवश सरकार अब हिन्दुस्तानियो को नौकरिया नहीं देसकती । क्योंकि नौकरी की तो सीमा है । इस लिये अब विचारों को इस तरफ भुक्नाही पडेगा ॥

प्रत्येक पिता माता अपने बालकों को अपनी इच्छा के मुताबिक उनको काम में लगाते हैं । यही हमारे देश की रीति है । किन्तु यह रीति बडी ही हानिकर है । लडकों की रुचि और उनकी भुक्वावट की तरफ ध्यान देते हुए उनके मा बाप को विद्या शिक्षा और कार्घ्य शिक्षा देनी चाहिये । उनको यह देयना चाहिये कि उनके सन्तान की रुचि किस कारवार की तरफ है । यलात किसी काममें उनको जोतने से यदि भाग्यवश लडकों की रुचि उस पेशे की तरफ हो गई तो अच्छाही, नहीं तो उस का जोवन ही मिट्टी हो जाता है । अभि भावकों के कार्घ्य रुचि के न पहचान ने के दोष से हजारहों लडकों की भविष्य उन्नति का पथ बन्द हो जाता है । क्योंकि उनकी रुचि और गुणानुयायी विभाग में प्रवेश करने से वे उन्नति करके बडे आदमी हो सकते हैं । ससार के हरेक आदमी मे कोई न कोई एक खास गुण हुआ ही करता है । और उनकी रुचि किसी खास काम पर हुआ करती है ।

सुधरना चाहिये । किसी मित्रों में मुद्रा दीप आ पडने पर उसे वह जना देना चाहिये । ऐसा न करने से मित्र मित्र नहीं तथा उसकी बुराई करनी हुई व्यापारी में मुद्रा दीप का होना बडाही नुकसान करनेवाला होता है । बकौल, बक्ता, एव शिक्षकों में भी यह दीप का होना बुरा है । मुद्रा दीप ये सब हैं—यथा ———यना कलावे, बुझेव, समझेव बुझेव या नहीं, इत्यादि ।

निर्भिमानता ।

व्यापारियों क्या ससार के सभी मनुष्यों को घमण्ड हीन होना चाहिये । अहंकार गिरने की निशानी है विचार कर देखने से मालूम होगा कि तुम जिसको एक दम नीच समझते हो उसमें भी तुम से कोई न कोई बेशी गुण, पाया जाता है तब फिर घमण्ड क्या करना ।

घमण्ड चूर्ण होने पर मन में बडी भारी चोट पहुचती है । और मन दु खी होने,से काम में चित नहीं लगता । अतएव व्यापार में भी धक्का पहुचता है । किन्तु जिन व्यापारियों में घमण्ड नहीं है उनका चित्त भी दु,खी नहीं रहता और व्यापार यानिज्य उत्तम प्रकार से चला जाता है इसलिये अहंकार शून्य होने के लिये चेष्टा करनी चाहिये ।

धैर्य शीलता ।

व्यापारमें देवात आये हुए नुकसान और धक्के सम्भालने

लड़कपन में घर पर रहने या स्कूल में जाने के समय ही लड़कों की रचि और भुकावट का पहचान करना चाहिये, और फिर उसी के मुताबिक उनको शिक्षा देनी चाहिये। लड़को को व्यापार में लगाने के पहले और एक बात देख लेना चाहिये कि वह काम उसको सजेगा या नहीं और लड़का किफायत खर्च है या नहीं। इसमें शक नहीं कि व्यापार से धन बढ़ता है किन्तु ससार में सब आदमी व्यापारी बनने के लिये ही जन्म लिया है इसकी क्या माने है? रचि और प्रकृति के मुताबिक जीवन निर्वाह के उपाय को तलाश कर निकालना होगा ॥

व्यापार की शिक्षा दो प्रकार की होती है विद्या शिक्षा और कार्य्य शिक्षा।

विद्या शिक्षा—लड़कोंकी मनोवृत्ति के खिलने में जिससे किसी तरह का आघात न पहुँचे वही शिक्षा लड़कों को देनी चाहिये। उसके लिये बालकों को सन्तुष्ट रखते हुए उन्हें उनके लिखने पढ़ने में विशेष रूप से मनोयोग देने के लिये बाध्य करना उचित है। पढ़ने लिखने में जिन लड़कों का तवियत न लगे तो उनकी यह उदासीनता जाहिर हो जाने पर चटपट उन्हें उस काम के सीखने में लगा दिया जाय जिस तरफ उसकी रचि हो या जिधर उसकी स्वाभाविक भुकावट हो। ऐसा न करने से ऐसे लड़के उदासीन भाव से स्कूल में जाकर

की शक्ति को धैर्य शीलता या सहिष्णुता कहते हैं । इस हानि से एक घेग अधीर हो जाने से काम नहीं चलता । कभी कभी मुनीयों या स्वयं मालिकों के द्वारा काम में देवात नुकसान लग जाता है । इस हालत में धीरज धरना उचित है । यदि कर्मचारी के गफलत से ऐसी नुकसानिया हो जाय तो उनके लिये उसे अवश्य ताडन दिये जाय किन्तु यदि उनके बश से बाहिर या देवी घटना से ऐसा हुआ हो तो समंथा सन्तोष करना उचित है ॥

क्रोध हीनता ।

क्रोध करना उचित नहीं यह भी विगडने की एक निशानी है । जब क्रोध आ जाय तो कुछ समय के लिये काम बन्द कर दो । हुक्म मत दो । विचार करो । मन में दश तक गिन जावो । जिस काम के सबब से क्रोध हुआ था उसको खूब विचार कर तत्र करो । परिश्रमी लोगों को ज्यादा क्रोध होते हैं । जिनके शरीर दुबले पतले और कमजोर होते हैं उन्हें भी बहुत ज्यादा क्रोध होता है ॥ बडे र व्यापारी यदि खुद क्रोध प्रकाश न करके ये शासन के काम यदि अपने कर्मचारी के हाथ सौंप दे तो अच्छा है ॥

बुद्धि ।

उपरोक्त गुणों के साथ र बुद्धि रहने से ही आदमी

तरह = की यदमासी सीपने लगते हैं और आहिस्ते २ आलसी, नालायक, बेकाम और दुश्चरित्र हो जाते हैं । और यह भी देखा जाता है कि लिपने पढने में उदासीन बालक सप्तर में प्रवेश करने के बाद सतमार्ग पर चलते हुए भी विश्वविद्यालय के डिग्री वारी बालकों के वनिस्वन बहुत ज्यादा धन कमाते हैं और कामकाजी पुरुष धन जाते हैं ।

लडकों को कभी आलस में समय खोने देना उचित नहीं । काम न रहने पर कोई जो सो काम में भी उनको फसा रखना चाहिये नहीं तो काम न रहने के कारण वे कुकार्य करेंगे ।

शिक्षा का दोष—पाश्चात्य शिक्षा प्रणाली के दोष

ने हमारे उच्च शिक्षित पुरुषों के व्यापार आरम्भ करने के रास्ते में अनेक अड़चने लगा रखे हैं । उच्च शिक्षा के कारण उन लोगों का चाल चलन भी आले दर्जे का हो जाता है । इस लिये उनको जादे आमदनी चाहिये । ज्यादा आमदनी के लिये ज्यादा पूजा चाहिये, और ज्यादा पूजा में ज्यादा नुकसान का भी डर रहता है । इस लिये जिनको ज्यादा पूजा मिलने की आशा नहीं है वे धन की कमी के कारण और जिनमे अधिक मूल धन संग्रह करने की शक्ति है वे अधिक हानि होने के डर से व्यापार से दूर भागते हैं । और ये दोनो पक्ष उच्च शिक्षित होनेके सबब अल्प आमदनी और फडिन

उम्दा व्यापारी बन सकता है। व्यापार में नयापन और सर्व साधारण की सुभीता पर नज़र रखनी चाहिये। यह काम जो जितना बुद्धिमान होता है वह उतनी ही अच्छी तरह सम्भ्रम सकता है।

अति बुद्धिवाला आदमी प्रायः बड़े नहीं हो सकते। कारण उनकी वह असीम बुद्धि उन्हें अधीनता या चशयता स्वीकार करने की सलाह नहीं देती। उनका मन भी सब काम में नहीं लगता और उनकी तेज बुद्धि प्रायः सब कामों में दोष ही ढूँढ पाती है। और उनका कार्यक्षेत्र सकीर्ण कर डालती है। अतएव उन्नति की भी कम आशा रह जाती है। किन्तु इस पर भी भाग्यबल से यदि कोई काम इनके मन के सुताधिक जुट जाय और वे इस पर जम जाय तो फिर वे उस उन्नति के चरम सीमा तक पहुँच सकते हैं। मध्य या मामूली बुद्धि वाले आदमियों में बुद्धि भी रहती है और वे अधीनता भी स्वीकार कर लेते हैं। इस कारण इनकी उन्नति की ज्यादा आशा रहती है। यदि किसी आदमी में कम बुद्धि हो और वह यह जानता और मानता हो तो कोई दुःख की बात नहीं है क्योंकि साहस और शक्ति रहने से साधारण बुद्धि से ही आदमी उन्नति कर सकता है। किन्तु बुद्धि कुछ भी न रहते हुए जो बुद्धिमानी का दावा करते और घमण्ड में बैठते फिरने हैं उनकी दुर्दशा ही शेष है। बहुत से लोग अपने को बड़ा

परिश्रम साध्य छोटे २ व्यापार को अनादर की दृष्टि से देखने लगते हैं । और नौकरी के लिये चौकड़ी भरते फिरते हैं । किन्तु वही उच्च शिक्षित पुरुष यदि आरम्भ सेही शिक्षा के साथ २ मिहनती होना और स्वाधीन जीविका पर जीवन निर्वाह करने की आदत डालते जाय और समयानुसार व्यापार पर कसर बाध लें तो क्याही अच्छा हो ॥

व्यापारी के लिये आज कल उचित परिमाण का अंगरेजी लिखना पढना सीखना बहुत दरकारी हो गया है । जिन्से रेलवे, जहाज, ओ गवर्नमेण्ट इत्यादि के साथ जिनके काम के अंगरेजी में होते हैं काम करने में सुभीता हो ।

नोट-आज कल बहुत से आदमी थोड़ीसी अङ्गरेजी पढ लेते हैं और अपनी जातीय व्यापार से बिल्कुल अनजान बन रहते हैं । जिससे उनकी बड़ी दुर्दशा होरही है । क्योंकि पूर्ण विद्यावान न होने के कारण नौकरी तो मिलती ही नहीं और बाप दादे के पेशे को न जानने और पीछे सीखने में लज्जा बोध होने के कारण अन्न नहीं पाते । वे अगर विद्या शिक्षा के साथ २ अपनी जाती पेशा में सीखते जाते और उसमें अभ्यास रखते तो विद्या की मदद से वे अपने हमपेशे लोगों की बनिस्बत बहुत अच्छी उन्नति कर सकते ।

बुद्धिमान और दूसरों को मूर्ख समझते हैं यह उनके खुद मूर्ख होने का परिचय है ॥

मेधा या स्मरण शक्ति ।

मेधा की और लोगों को जितनी जरूरत है व्यापारियों को भी वैसीही इसकी जरूरत है जो आदमी जितनी बातें याद रख सकता है वह अपने काम में उतनीही अधिक उन्नति कर सकता है । किन्तु व्यापारियोंको विद्यार्थियों की तरह किताबें मुखस्थ करने की दरकार नहीं है उन्हें सब खरीदारों को पहचानना उनकी दरकारी बातें अपने मनमें रखना कौन चीज़ कहा है किस चीज़ का पहले क्या भाव था अब क्या है यह सब बातें व्यापार में बड़ी मदद पहुंचाती हैं जिन लोगों की बुद्धि इतनी तेज न हो उन्हें हमेशे अपने पास एक " नोट-बुक " रखनी चाहिये । जब जो बात याद पड़े उसी समय उसे लिख रखना चाहिये । बहुत से नाम याद करने हो तो उन्हें रटने के बदले उसकी एक सूची बना ली जाये और समय मिलने पर दो चार बार पढ़ लिया करे ऐसा करने से कुछ दिन में ये सब खुद याद हो जायगे । दूसरे काम में जाते समय डायरी में डालने वाली चिट्ठियों को पॉकेट में रखने से भूल न जाय इसलिये उन्हें हाथ में रखनी चाहिये । इसी तरह थोड़ा सा विचार करनेही से हरेक काम के भूल से बचने का उपाय भी निकल जाता है ।

सत्यता-सच्चाई ।

“ Honesty is the best policy ”

दोहा—फेर न हैं हैं कपट सो, जो कीजै व्यापार ।

जैसे हाडी काठ की, चढे न दूजी चार ॥

लोगों में आज कल यह बड़ा बुरा विश्वास हो गया है कि दुकानदारी में सच नहीं चलता किन्तु मैं कहता हूँ कि दुकानदारी में भूठ नहीं चलता । यदि आप के तरफ से लोगों को यह विश्वास हो जाय कि आप किसी को ठगते नहीं । किसी के साथ दगाबाजी नहीं करते और यह बात सब जान जाय तो आप को इतने ग्राहक मिलेंगे और इतनी ज्यादा प्रिकी होगी कि लाभ का कुछ ठिकाना न रहेगा । भूठा व्यापारी वह लाभ स्वप्न में भी नहीं उठा सकता । अगरेज व्यापारी के ऊपर लोगों का इतना विश्वास क्यों ? बहुत से देशी व्यापारी अपने व्यापार का अगरेजी नाम क्यों रखते हैं ? क्योंकि लोगों का विश्वास है कि अगरेज दूकानदार असल और बढ़िया माल रखते हैं । और वे किसी को नहीं ठगते, इस से समझना चाहिये की व्यापार में सच्चाई का बहुत मूल्य है और दूकान का नाम यश और आमद बढ़ाने का साधन है ।

किन्तु व्यापार कार्य में धर्म की दोहाई देने की जरूरत नहीं । क्योंकि जो व्यापारी अपने व्यापार में धर्म की दोहाई

करना चाहिये क्योंकि पहले से मिहनत करने का अभ्यास न रहने से व्यापार में उन्नति करना कठिन हो जाता है ।

बहुत से लोग ४० या ४५ वर्ष की उमर में किसी समय से व्यापार करना आरम्भ करते हैं वे अगर खूब चुरत चालाक रहें और खूब परिश्रम के साथ काम आरम्भ करें तो कामयाब हो सकते हैं नहीं तो उसमें ज्यादा सम्भावना फेल होने की ही होती है ।

आनुमानिक व्यय की तालिका । (Estimate)

व्यापार में हाथ डालने के पहले उसके खर्च के अन्दाज या आनुमानिक व्यय (Estimate) की तालिका बना लेनी चाहिये । यद्यपि व्यापार के खर्च का " एस्टीमेट " करना असम्भव है तथापि अनुमान से यह निश्चय किया जा सकता है कि किस व्यापार में किस तरह की पूंजी और किस तरह के खर्च पर काम चल सकता है ।

व्यवसाय निर्वाचन ।

प्रशंसित व्यापार—जिस व्यापार में खरीदार का ज्यादा खुशामद नहीं करना पड़ता या जिस व्यापार में दर कर के माल बेचना नहीं पड़ता एक दर बंधारेट, ऐसे २ व्यापार

देने लगते हैं उन्हें कोई विश्वास नहीं करता । सार्जन बोर्ड या विज्ञापनादि में धर्म २ चिह्नाने से लोगों के मन में अविश्वास पैदा होता है । इस लिये इसका जितना कम उल्लेख हो अच्छा है । ठगने ठगाने से मन छोटा हो जाता है और काम करने की योग्यता घट जाती है ।

व्यापारिक उपादान ।

व्यापारिक सामग्री । वैश्वोचित शिक्षा । आनुमानिक व्यय की तालिका, । व्यवसाय निर्वाचन, । नाम करण, । व्यापार गृह । कर्मचारी । नेकनाम । मूलधन । विज्ञापन ॥

व्यापारिक सामग्री ।

हिन्दुरतान में व्यापार की कौन सी चीज है जिसका हिन्दुस्तानी व्यापार करें और लाभ उठावें ? इस तरह के प्रश्न का उठना स्वाभाविक है । इसका जबाब यह है कि व्यापार की सब सामग्री आपही के देश से दूसरे देशों में जा कर रंग विरगे रूप बदल कर फिर आपके सामने रखी जाती है । भारत की दशा ही उट्टी है । अन्य देश आवश्यकता पडने पर याद्य पदार्थ मगाता है और तैयारी माल बाहर भेजता है इस लिये आगत व्यापार के वनिस्वत निर्गत व्यापार के अधिक होने से उस देश का धन बढ़ता है । ठीक उसका उट्टा हमारे देश में हो रहा है हम कच्चा माल बाहर भेजते हैं

को प्रशसित व्यापार या भद्रोचित व्यापार कहा जाता है । साधारण आदमी जिसमें ज्यादा मूल धन लगा हो, अपने हाथ से काम न करना पड़े, बहुत से गुमाश्ते, मुनीर रहें, फिटन, गाड़ियां भी चला करें तथा बड़े २ लोगों के साथ कारोबार चलता हो ऐसे २ व्यापार को सम्भ्रान्त व्यापार कहते हैं किन्तु प्रकृत व्यापारी के मत से बड़े और छोटे व्यापार में कुछ भेद नहीं हैं । क्योंकि व्यापार व्यापारी की पूजी, बुद्धि और सच्चाई के अनुसार बड़े और छोटे रूप को धारण करता है । पान की दूकान को भी 'रीफ्रेशमेण्ट रूम' "Refreshment room" की तरह विराट व्यापार का स्वरूप हासिल हो सकता है ।

जिस व्यापार में माल को देख कर अच्छे और बुरे का पहचान करना मुशकिल है और व्यापारी को सच्चाई पर निर्भर करना पड़ता है उस व्यापार को सहजही सम्भ्रान्त व्यापार का रूप हासिल हो जाता है ।

कुत्सित या निन्दित व्यापार—जिन व्यापारों में बिना झूठ बोले काम चल ही नहीं सकता या जिसमें घूस, दस्तूरी या फमीशन नहीं देने से नहीं हो सकता ऐसे व्यापार को निन्दित व्यापार कहते हैं । किन्तु वास्तव में ये व्यग्रमाय व्यापार नहीं हैं इनको व्यापार की पक्तिमें धँसाना गोया व्यापार

और बना बनाया मंगाते हैं (यद्यपि इस दशा में भी हमारा निर्गत व्यापार आगत व्यापार से टप जाता है किन्तु उसका पूरा दाम भारत को नहीं मिलता क्योंकि हमे करोड़ों रुपये हर साल इङ्गलैण्ड भेजने पड़ते हैं । इस पर भी जब हमारा पावना बहुत अधिक होता है तब लण्डन के सोने की रक्षा के लिये भारत से कौटुम्बिक घटाघट्ट हुण्डिया बेचने लगते हैं और जरूरत से कहीं बेशी रकम इङ्गलैण्ड ले जाकर वहाँ के व्यापारियों और महाजनों को वे रुपये नाम मात्र के सूद पर देकर उनका उपकार करते हैं) हिन्दुस्तान दूसरे देशों को रुई देता है पाट देता है खाद्य सामग्री, तेलहन, गन्ना, रबर, तरह २ के बेशकीमत काठ, पत्थर, कोयला, इत्यादि २ भेजता है । जिस चीज़ को भारतवासी निरादर कर फेंक देते हैं विदेशी उसको आप से कौड़ियों में लेजाकर थोड़ेही समय पीछे उसी वस्तु को रुपये और अशर्फियों में भी आपको देते समय मुह मोड़ते और आप दौड़ कर रुपयों और अशर्फियों में सरीद कर भी उसे सस्ती समझते हैं । उदाहरण के लिये आप हिन्दुस्तान के कच्चा माल जौ (वारली, Barley) को लीजिये जिस एक डिब्बे रविन्सन वारली को आप नौ दश आने देकर लेते हैं उसके कच्चे गल्ले को आपने दो पीसे में बेचा था, आप का काम जिस विलायती वारनिश, तेल इत्यादि के बिना नहीं चलता । उसके कच्चे गल्ले (तीसी, गलसी, सरसों

चाहिये । इसी से अपरिचित ग्राहक तुम्हारे व्यापार के दोष गुण और तुम्हारी अवस्था का विचार करेंगे ।

काठ के पुराने जिनिस (Wooden furniture) अगर अच्छी हालत में हों तो दर में भी सस्ते मिलेंगे और चीज भी अच्छी मिलेगी । रुपये, पैसे, गहने जेवर या दामी जिनिसों की अधिकता होने पर या इनको निरापद रखने की इच्छा करने वालों को लोहे के सन्दूक (Iron Chest) रखना उचित है ।

आसन के लिये विछौना के बदले अगर चेअर या टूल रख सकें तो अच्छा है क्योंकि एक तो आज कल ये सब सभ्यता की निशानी हैं और दूसरे ग्राहकों को इन पर बैठने उठने में आसानी होती है ।

व्यापारियों की दरकारी पुस्तकें—पत्रिका,

कोष, पोस्टल गार्ड, रेलवे गार्ड गुड्स टेरिफ, टाइम टेबल, ब्रीडशा इत्यादि ये सब बहुत काम देते हैं । अगर व्यापारी के फायदे और उनके मन बहलाव के लिये कुछ समाचारपत्र, मासिकपत्रिकायें, तथा कुछ उत्तम पुस्तकें भी रखनी चाहिये ।

॥ कर्मचारी ॥

नौकर बहाल—अगर तुम किसी के किसी किस्म के दबाव में हो तो भरसक उसके जानियकार लोगों को रखना

मक्का इत्यादि) के पैदा करने वाले आपही हैं । मरे पशुओं की सींग आप के देश में किस निरादर और अपवित्रता के साथ फेंकी जाती थी किन्तु विदेशी उससे को आदर के साथ लेकर अपनी विलक्षण बुद्धि, विद्या और युक्तियाँ लडा जैसे २ उत्तम कधी, प्याली, घटन हथियारों के घेष्ट आदि बनाते हैं । जिसको जान बूझ कर भी आप आदर के साथ खरीद लाते और अपने कामों में लगाते हैं । इस तरह की और भी बहुत सी चीजें हैं जिन्हें आप निरादर करते हैं परन्तु विदेशी उन्हीं से अशर्कियाँ कमाते हैं । इसके अलावे बिल्कुल तरह के खाने द्रव्य गहना इत्यादि के तो आप पैदा करने वाले ही ठहरे । तब कोई किस तरह यह कहने का साहस करेगा कि हिन्दुस्तान में कौन चीज है जिसका व्यापार भारतवासी करे ॥ अर्थात् भारत में व्यापार की वस्तुएँ अन्य देशों के बनिसमन बहुत ज्यादा हैं । किन्तु यहाँ व्यापार जानने वालों की आज बालू कर्मा हो रही है ॥

वैय्योचित शिक्षा ।

बड़े दुःख की बात है कि हिन्दुस्तान में आज तक प्रकृत व्यापार सिखलाने वाला कोई भी स्कूल, कालेज स्थापित न हो सका, हो सकता है कि बहुत से पढे लिखे लोग इसको घृणा की दृष्टि से देखते हों किन्तु यह याद रखनी चाहिये कि समाज के बल को बढ़ाने वाले किमान, धारीगर

उचिन नहीं, क्योंकि नुकसान या नालायक जचने पर उसे बरजने या निकालबाहर करने में असुभीता होगी ।

कर्मचारी बहाल करने के समय अच्छी तरह उसे जाच कर पक्का बहाल करलो । बहाल करने पर जरा सी दोष पर बरघ्यास्त मत कर दो । चावल और चाकर जितने पुराने होते हैं उतनेही लाभ जनक होते हैं नीकर जितने पुराने हुए जाते हैं उतनेही कामकाजी और गुणवान होते हैं । बहाल करने के समय समान गुण वाले जाति बेरादर, या सम्बन्धी नातेदारों को पहले ले सकते हो । किन्तु बहाल कर चुफने पर सब को समान भाव से एकसा देखना पडेगा ऐसा नहीं करने से सम्बन्धहीन कर्मचारी असन्तुष्ट रहेंगे ।

अपने सब काम अच्छी तरह न देखसको तो अच्छी वेतन का ईमानदार कर्मचारी मैनेजर रखना उचित है ।

प्रशसा वो शासन—आवश्यकतानुसार कर्मचारियों को प्रशसा, वेतन वृद्धि कमीशन या लाभ के अश के बखरे देकर उनके उत्साह को बढाना चाहिये । यद्यपि इससे मालिक के लाभ का अश कमेगा । किन्तु उसके साथ २ दुर्भावना भी कम हो जायगी । बुरे कर्मचारियों को शासन या कर्मच्युत करना ही उचित है “ कम शासन से अमला बराब ” शासन नहीं करने से कोई काम में मन नहीं लगाता ।

और व्यापारीही होते हैं। इस देशमें वाणिज्य कभी घृणा की दृष्टि से न देखा गया। वैश्य (वाणिज्य करने वाला) भी समाज का एक सम्भ है किसी पुरान या शास्त्रकार ने वनियों को बुरा नहीं बताया, वैश्य शब्द सभ्यता वाचक है इसके दूसरे नाम महाजन, श्रेष्ठ और साधु हैं। बिना वाणिज्य के कोई धनी नहीं हो सकता। यूरोप की दशा पर ध्यान देने से यह बात साफ समझ में आजायगी। धनवान होने का उपाय वाणिज्य ही है। फिर भी समाचार पत्रों के कालम, अच्छे अच्छे वक्ता, वकील, वैरिस्टर और हाकिम लोगों के मुह से भी व्यापार की तारीफ और हिमायत की बात सुन पडती हैं। तौ भी इस की उन्नति क्यों नहीं होती। क्या ये लोग ये सब बातें ऊपर दिल से कहते हैं? हा, हमें तो जान पडता है कि इन लोगों की यह हिमायत सिर्फ बाहरी है। यदि ऐसा न होता तो वे वक्तागण अपने लडकों को शिक्षा विभागमें सौंपने के समय एक बार भी तो व्यापार का स्मरण कर सकते थे? और भी देखा जाता है कि उन वक्ताओं के निकट एक सौ २० मासिक वेतन का कर्मचारी जिस सम्मान की दृष्टि से देखा जाता है एक हजार २० मासिक पैदा करने वाला बनिया उस दृष्टि से कहीं दूर जा गिरता है। हम लोगों के लीडरों और उपदेशकों का यह हाल है। उनके बन्धु बान्धव या दोस्तों के लडके व्यापार करें। उनके लडके हाकिम, वैरिस्टर, वकील

एव समय २ पर अच्छे कर्मचारी भी खराब हो जाते हैं किन्तु अधिक अन्याय शासन अच्छा नहीं होता । कर्मचारी में कितनी तरह का दोष रहे तो उसे सुधर जाने के लिये दो चार बार शासन करना उचित है । सुधर गया तो ठीक है यदि नहीं सुधरा तो यह देखना होगा कि यह दोष रहते हुए भी इस आदमी को रखा जा सकता है या नहीं यदि रख सको तो अच्छा है नहीं बरखास्त कर दो । क्योंकि इस अवस्थामें उसे रखने से तुम्हें सर्वदा उसके बुरा भला कहना पड़ेगा जिससे तुम्हारा मिजाज खराब और स्वभाव बुरा हो जायगा । एवं कर्मचारी भी सदा असन्तुष्ट रहते हुए पेट की ज्वाला निवारणार्थ तुम्हारी नौकरी तो करेंगे किन्तु असन्तुष्ट भाव से काम करने से काम अच्छ नहीं होगा और तुम्हारी बदनामी भी होगी ॥

साधारणतः पाल किये हुए कर्मचारी सच्चे इमान्दार होते हैं । लिखने पढ़ने का काम वे अच्छी तरह करते हैं व्यापार के असल काम खरीद बिक्री, टरकार होने पर जहा तहाँ जाना खाने पीने के कष्ट सहना तथा ठेकेदारी इत्यादि निम्न श्रेणी के काम करने में वे नहीं टोक सकते । किन्तु व्यापारी के लड़के इन कामों में ग़ुब मजबूत होते हैं ॥ अकर्मण्य नातेदारों को मत लो, यदि लो तो उसे ज्यादा मर दो । जो आदमी ठीका के समय जितना नीच

काम करने को प्रस्तुत हो और जितना ज्यादा बूझे, इमान्दार हो और जितना ज्यादा खट सके उसको उतनाहीं घडा पद देना उचित है ।

विद्या का आदर करो, व्यापार में व्यापार सम्बन्धी गुणों का आदर करो । किन्तु अपने बनिस्वत ज्यादा चतुर या सम्भ्रान्त कर्मचारी लेना सुविधा जनक नहीं है । क्यों कि वे तुम्हारे हुक्म न मानेंगे, या हुक्म तामिल करनेमे अपमान बोध करेंगे ज्यादा उम्र के कर्मचारी धीर स्थिर तो होते हैं किन्तु उन पर हुक्मत करना या दोष करने पर शासन करने में असुविधा होती है ।

हाथ के बनिस्वत मस्तिष्क के कार्य्य वो बहु दक्षिता का मूल्य कहीं अधिक होता है । यही कारण है कि पुराने मुनीब गुमास्ते या कर्मचारी वेशी अश बैठे पाते हैं । और नये कर्म चारी पटकर के भी कम अश पाते हैं ॥ बुढापे मे पुत्रादि के दरमियान नायब या Junior asstt के योग्य लोग न रहने पर दूसरा कर्मठ साक्षेदार लेना उचित है । साहेब लोग ऐसाही करते हैं । हमारे देश वासी सब अपने ही पेट में डालने चाहते है इसी लिये ठगाते भी हैं ॥ कर्मचारी को सव्या भरपूर रहनी चाहिये । जिससे समयर पर एका प्र लोगों की गैर हाजिरि या बीमारी के सबब काम रिगडने न पावे ।

के लिये उससे कहीं अधिक बुद्धि की जरूरत पड़ती है । किन्तु जो व्यापारी एक छोटी सी दूकान खूब अच्छी तरह चला रहा है वह अभ्यास के बल से उस तरह की बड़ी,से बड़ी दूकान भी सफलता पूर्वक चला सकता है इस में सन्देह नहीं ॥

लाभ दायक व्यापार—साधारणतः सब व्या

पार में बराबर ही लाभ होता है । जिसमें ज्यादा लाभ होता है उस में या तो बेशी नुकसानी भी होती है या उस चीज की विक्री कम होती है । और जिस में कम लाभ होता है उसकी विक्री ज्यादा होती है या नुकसानी का डर कम रहता है, दूध तरकारी मछली इत्यादि के व्यापार में जिस तरह ज्यादा लाभ होता है उसी तरह ज्यादा नुकसान भी होता है ।

निम्न लिखित चीजों के व्यापार घृणा की दृष्टि से देखे जाते हैं क्योंकि ब्राह्मण, क्षत्रिय, उनको नहीं करते — टटका सबजी की दूकान मोदीपाना, पसरहट्टा, मिठाई, दूध, मछली, घी चमड़ा, जूता, इत्यादि के—किन्तु इन सब का व्यापार उत्तम रूप से करने से विशेष उन्नति की आशा रहती है ॥ आज कल Electric fan, Electric light, Bicycle, Gramophone इत्यादि चीजों की विक्री नया व्यापार है ॥

पुराने व्यापार के असुभिताओं को दूर कर उसको सुविधा जनक रूप या नये रूप में लाने से ज्यादा लाभ होता

कारीगर या ऐसे पेशेवाले लोग जो ठेके पर मिल सकते हो उनके ज्यादा रखने की जरूरत नहीं है ।

जिस कर्मचारी का अपना कोई व्यापार चलता हो जैसे आदमी को प्रधान या प्रधान श्रेणी के कर्मचारित्व में नियुक्त न करना चाहिये । नियुक्त करनेके बाद जाननेसे कर्म च्युत करना चाहिये । बिलकुल नीचे के कर्मचारी का किसी किस्म के व्यापार रहने से उतनी हानि नहीं पर न रहना ही अच्छा है । किन्तु तुम जिस व्यापार को करते हो उस चीज का व्यापार यदि वह भी करता होता उसे कभी मत रखना ।

समय २ पर कर्मचारी के बड़े से लेकर छोटे से छोटे काम तक तथा काम के स्थान का परिदृशन Inspection करना चाहिये क्योंकि अपने से अच्छी तरह न देखने से व्यापार चलाना मुश्किल है ॥

किसी कर्मचारी को किसी काम के हुक्म देने पर जो काम जरा कष्ट लेने से आज ही हो जाय किन्तु वह उसको फल करने की प्रतिज्ञा करे तो जानना चाहिये कि कल उसको फिर हुक्म न देने से वह उस काम को नहीं करेगा । उस आदमी का जानना चाहिये कि वह कर्मठ नहीं है तथा वेतन वृद्धि के समय ऐसे लोगों के वेतन मत बढ़ाओ ॥

कर्मचारी की नियमावली के बीच एक यह नियम रखना चाहिये कि जब कोई कर्मचारी कहीं दूसरी जगह

है जैसे धोबी का व्यापार । किसी२ व्यापार में मालिक को ज्यादा मिहनत करना पड़ता है जैसे औषधि का व्यापार ।

Insurance (बीमा) Life, Fire, marine वगैरह में लाभ ज्यादा होता है ।

असली दूध घी, और मक्खन का व्यापार आज कल अच्छा चल सकता है और लाभ भी अच्छा हो सकता है किन्तु बड़े साज के साथ करना होगा और दूध की दूकान करनी होगी ॥

कम पूंजी का व्यापार ।

१—पान की दूकान—विना पूंजी के व्यापार में पान का रोजगार एक बहुत ही फायदे मन्द काम है दूसरे के लान जूना खाते हुए गुलामी करने के वनिस्वत स्वाधीनता पूर्वक अपने परिश्रम से पैसा पैदा करके गुजरान करना कहीं अच्छा है । मगर हमारे बहुतेरे पाठक ऐसे२ छोटे कामों को लज्जा जनक कह कर घृणा दृष्टि से देखेंगे । वास्तव में ऐसा होता स्वाभाविक ही है । क्यों कि जहाँ के लोग व्यापार के महत्व को नहीं जानते जहाँ के लोग मेहनत मजदूरी को फकीना छोटा काम कहकर उससे दूर भागते हैं । वे ऐसा न कहें तो क्या कहें पर ऐसा कहने वाले को जानना चाहिये कि वे सब छोटे२ काम ही बड़े व्यापार मन्दिर में घुसने के

नौकरों के लिये जावेदन करे तो तुम्हें जना कर के करे, यदि तुम्हें बिना जनाये वह ऐसा करे तो यह बात जानतेही तुम्हें उनको काम से अलग कर देना चाहिये।

चोर कर्मचारी—व्यापार के कर्मचारी अगर

चोर हों तो महा विपद है। किन्तु छोटे २ दूकान में ज्यादा वेतन नहीं दिये जाते इस लिये सूच विश्वासी आदमी मिलना भी कठिन है। इस लिये अविश्वासी आदमी से सावधानता पूर्वक काम लिया जाता है। बड़े व्यापार को ऊपर सच्चे इमान्दार कर्मचारी के रहने से नीचे अविश्वासी कर्मचारी रख कर भी काम चलाया जा सकता है।

“ पोशाक ”

बयस्क लोगों की पोशाकें भडकीली न होकर सम्यक् वा साफ सुथरी होनी चाहिये। पोशाक साफ सुथरी रहने पर मन अच्छा रहता है काम में मन लगता है। ज्यादा काम होता है तन्दुरस्ती अच्छी रहती है। किसी काम के लिये कोई अपरिचित जगह में जाने से काम शीघ्र हासिल हो जाता है। दूकान पर रहने की हालत में ग्राहक प्रकार प्रकार मार कर बोलने की साहस नहीं करता तथा बात का विश्वास करना है। कहावत है कि ‘ भेष से भीष मिलता है ’ मलिन मुह का आदर नहीं ” व्यवसाई का पोशाक उसने

टरवाजें हैं । फिर काम छोटा बड़ा क्या, काम तो अवस्था के साथ बराबर बदलता जायगा । ज्यों२ दशा सुधरेगी त्यों२ बड़े२ व्यापार आप को खुद अपने तरफ खींच ले जायगा । यह वहस हमारा सिर्फ पान की दुकान के लियेही नहीं है बरन ऐसे२ गृह से रोजगार हैं जिनको हमारे भ्रातृगण लप्रा वश करने को तैयार न होंगे । किन्तु अन्य देशवासों ऐसा नहीं करते । वे मजदूरी करते हैं मजदूरों से प्रेम करते हैं । और उद्योग मिहनत और व्यापार के गुण को भी भली भांति जानते हैं । यहा पर मैं महाशय सत्यदेवजी की “ अमेरिका के निर्धन विद्यार्थी ” नामक ग्रन्थ से वहा के लोगों के मेहनत मजदूरी से प्रेम का एक उदाहरण दिख लाता हू—

महाशय सत्यदेव जी लिखते हैं कि मैं एकवार सियेटल के डाक पाने से लौट रहाथा कि रास्ते में सड़क पर एक छोटे छ' वर्षके लडके को अपवार बेचते देखा—जब मैं उसके पास से गुजरा तो उसने कहा —

मिस्टर ! क्या आप अपवार खरीदेंगे ? मैंने कहा—नहीं मुझे अपवार नहीं चाहिये ॥ बालक ने मीठी आवाज में फिर कहा—सिर्फ एक पैसा बेशी नहीं ॥

मैंने कहा—नहीं मुझे अपवार की जरूरत नहीं है बालक ने फिर कहा—रूपा करके जरूर खरीदिये एक पैसा बड़ी रकम नहीं है ॥

व्यवसाय का एक अंग है। अपरिचित ग्राहक पोशाक गाड़ी, घोडा इत्यादिके द्वाराही व्यापार का अन्दाजा करते हैं।

भडकदार पोशाक के दोष-छोटे व्यापारी

या कारीगर के पास व्यापार के लिये अर्थात् पैकारी दर से माल खरीदने के लिये जाने के समय ठीक पैकार की तरह साधारण कपडे पहन कर जाना चाहिये। भडकदार वाबू की पोशाक रहने और व्यापारित्व का प्रमाण न दे सकने के कारण बहुत बार ज्यादा दर लग जाता है ॥

नामी बनियां (नेकनाम)

“ नामी चोर मारा जाय, नामी बनिया कमा खाय ” ॥

दुकान खोलने के समय अगर तुम्हें पुरानी दुकान मिल जाय तो लेलो। पुरानी दुकान अगरचे कुछ कम दाम मेही मिलेगी मगर उसके साथ २ बहुत सी धरावट चीजें भी तुम्हारे गले मढी जायगी। उनसे अगरचे ज्यादा लाभ की आशा न हो तो भी स्थापन करने के कष्ट से बचोगे, समय नष्ट नहीं होगा, बहुत से लगुआ पैकार ग्राहक मिलेंगे और दुकान खोलते ही बिक्री करने लगोगे।

पुराने व्यापार में शून्य साझीदार (Managing partner) होने की चेष्टा करो नया व्यापार खोलने के घनिस्वत यह बहुत सुविधाजनक है।

उस बालक के आग्रह करने पर मैंने उम्मे पैसा दे अखवार खरीद लिया और पूछा—क्या तुम्हारा बाप गरीब है ?

लडका बड़ा विस्मित हुआ और मेरी तरफ देखकर बोला—आप ने ऐसा क्यों पूछा ?

मैं—क्योंकि तुम अखवार बेच रहे हो ॥

बालक—क्या अखवार बेचने वाले गरीब होते हैं ?

मैं—(खिसिया कर) नहीं, मेरा मतलब यह है कि तुम्हारी इतनी छोटी उम्र और अभी से तुम अखवार बेच कर कमाने लग गये हो ॥ लडके ने बड़ी हैरानी के साथ मेरी ओर देखा और फिर बड़े जोश से बोला—

देखिये मिस्टर—मेरा बाप गरीब नहीं है लेकिन मैं अपने बाप के सहारे नहीं रहना चाहता ये जो कपडे मैं पहरे हुए हूँ यह मेरी अपनी मेहनत के पैसे से खरीदे हुए हैं । और जो खर्च मुझे चाहिये वह मैं अपने उद्योग से कमाता हूँ । मेरे पचास डालर बैंक में जमा हैं ॥ कहिये पाठक ? जिस छोटे से छोटे और अदने से अदने काम को ऐसेर सम्य देश के अमीरों के लडके शौक से करते हैं । उस काम के करने वालों से भारत वासी घृणा करते हैं तब भारतवासी क्यों न भारत हों ? हमारे देश वासी मजदूरों से इतनी घृणा करते हैं कि उनसे भर मुह घातें तक नहीं करते । उनको अपने पास फटकने तक नहीं देते । मगर इसी हिन्दुस्तान के किसी

कारखाना करने की इच्छा हो तो पुराना कारखाना पाने की चेष्टा करो क्योंकि, कारखाने के स्थापन करनेमें बहुत ज्यादा मिहनत लगता है उससे बचोगे । चढा ऊपरी कम होने के सबब कम दाम में भी मिलेगा । पर कल काटे (Machine) अच्छी अवस्था में है या नहीं या मरम्मत किये जाने पर अच्छी तरह काम देगा या नहीं इसको देख कर लेना चाहिये, अपनी तजरुवा न रहने से इन में ठके जाने की सम्भावना है॥

मूलधन ।

थोड़ी पूंजी से बडा व्यापार करना जैसा अनुचित है बडी पूंजी से छोटा व्यापार करना भी वैसाही अनुचित है । सहायक महाजन रहने या दरकार पडने पर सूद पर रुपया मिलने की आशा रहने से थोड़ी पूंजी से उससे कुछ बडा व्यापार किया जा सकता है । सूद देकर भी उससे जादा लाभ होगा क्योंकि रुपया तो घर में धरा रहेगाही नहीं और अपना काम भी नहीं अटकेगा ।

इमान्दार, तजरुबेकार वो कर्मठ व्यापारी को मूल धन का अभाव नहीं होता, जिस धनी के यहा जायगा वही बहुत आग्रह के साथ उसे पूंजी देगा इसलिये पहले सब तरह की तकलीफ सह कर के व्यापार सीखो ।

नये आदमी को पहले थोड़ी पूंजी से व्यापार का आरम्भ

ऐसी जगह में जहा ज्यादा यूरोपियन रहते हैं अगर आप को कभी मौका मिले तो आप यूरोपियन मजदूरों (किसी कल कारखाने में काम करने वाले कुलियों) को उनकी छुट्टी के समय उनको अपने कारखाने के मैनेजर या किसी शीफिसर या अन्यर अच्छे ओहदे दारों के साथ घूमते फिरते हसी मजाक करते पाइयेगा इससे क्या साबित होता है कि वे लोग मेहनत करने वाले मजदूरों से घृणा नहीं करने मिहनत करना तो मनुष्य का कर्म ही है अतएव हमारे भाइयों को ऐसीर चीजों के व्यापार करने में भी लाज नही करना चाहिये। फिर जब आज कल ब्राह्मणोंके लडके जूते और चमड़े तक का व्यवसाय कर रहे हैं। बगाली ब्राह्मणोंके लडके मछली बेचना सब से अच्छा व्यसाय समझते हैं तो हमें पान बेचने में क्या लाज ? फिर हम तो यह काम इस लिये कर रहे हैं कि यही दरवाजा है व्यापार मन्दिर में प्रवेश करने का। इस से कुछ धन कमा कर फिर कोई अच्छा कारबार कर लेंगे।

इसी तरह—बीडी बना कर बेचनेमें भी कम लागत और ज्यादा लाभ होता है क्योंकि आज कल अनेक देश भक्त विलायती सिगरेट की जगह बीडी ही इस्तेमाल करते हैं ॥

नोट-दूसरे भागमें ऐसे २ व्यापारोंका वर्णन किया जायगा ॥

व्यापार का नकल ।

तुम एक व्यापार कर रहे हो और तुम्हारे बगल में एक

करना चाहिये । इसके बाढ़ फायदा देखने पर ज्यादा धन लगाया जा सकता है । नये व्यापारी को पूजा उधार लेकर या प्रैत्रिक सम्पत्ति बेच कर व्यापार करना उचित नहीं । क्योंकि व्यापार में पद २ पर हानि की सम्भावना रहती है । इसलिये उधार पूजा के व्यापार में नुकसान होने से दोनों तरफ से मरण होता है । तब व्यापार सीखने के बाद काम आरम्भ करने पर जब कही काम अटक जाय तो उधार लिया जा सकता है । व्यापार की अच्छी शिक्षा और तजस्वा रहने पर सब पूजा उधार लेकर भी काम किया जा सकता है ॥

“ व्यापारिक कम्पनी ”

जब कि व्यापारियों को कोई भारी काम करना हो जैसे तेल चावल इत्यादि के बड़े कारखाने और मिल्नों की तो उन्हें अपने मित्रों में से एक प्रतिष्ठित पुरुषको चुन लेना चाहिये और उसी की आज्ञानुसार एक कम्पनी कायम करके हिस्सेदारों को जुटा लेना चाहिये । ऐसी कम्पनी को “ लिमिटेड कम्पनी ” कहते हैं । विलायत में हजारों कम्पनी इसी तरह व्यापारोन्नति के लिये हर समय तैयार रहती हैं । यहा पर फिर भी एक बात बतला देना जरूरी है कि कारखाने के चलाने के लिये हर समय उस पेशे के जानकार और चालाक तजस्विकार आदमी होना चाहिये । बंगाल के अनेक स्वदेशी

आदमी दूसरा व्यापार कर रहा है और अच्छा पैदा कर रहा है यह देख कर तुम्हें भी वही व्यापार करने की इच्छा होगी किन्तु सवरदार, बहुत अच्छी तरह सोचे विचारे बिना उसमें हाथ मत डालना । क्योंकि बाहर से उस व्यापार में तुम जितना लाभ और सुभीता देखते हो वास्तव में वह बात नहीं है । उस व्यापार के अन्दर भी वही सब दोष, बाधा और रुकावटें हैं जो सब तुम्हें तुम्हारे व्यापार के सामने आते हैं । इसके अलावे आपस की कलह होगी ग्राहक दो भाग में बट जाने से उनका नम्बर कम हो जायगा और लाभ पहले से बहुत कम पर आजायगा ।

सामयिक व्यापार ।

साल के किसी २ समय में बहुत जगहों में मेला हुआ करते हैं । इस में तरह २ की चीजों बेचना एक सामयिक व्यापार है । अकाल आदि के समय उस जगह के लिये किसी किरम के अनाज जैसे चावल, गेहूँ इत्यादि आमदनी करना यह भी सामयिक व्यापार है । मेला के व्यापारियों को उचित है कि इतनी चीजें मेला में लेजाने के लिये परीदें जो बिल्कुल बिक जाय । क्योंकि बच रहनेवाली चीजों में खाने पीने की चीजें तो जल्दही सड़ पच कर नष्ट हो जायगी । और दूसरी चीजें मैली और पुरानी हो जायगी तथा उनमें सालों तक रुपये लगे रह जायगें ॥

कम्पनियों के फेल हो जाने तथा उसकी उन्नति न होने का प्रबल कारण यही है कि उन कम्पनियों का मैनेजर, डायरेक्टर तथा प्रोप्रायटर आदि का चुनाव ठीक नहीं था । भला किसी वकील, बैरिस्टर, जमीन्दार या पत्र सम्पादक या ऐसेही किसी निरीह व्यक्ति को जो कि व्यापार के तत्त्व को कुछ भी नहीं समझते हैं किसी कपडे के मिल का डायरेक्टर या किसी जूता के कारखाने का मैनेजर या किसी बीमा कम्पनी का डायरेक्टर कर दिया जाय तो वह आपही कहिये इन कम्पनियों की क्या दशा होगी ? बिचारे हिस्सेदारों को अपने रुपये से हाथ धोना पडेगा कारखाने के मैनेजर वावू की कुछ दिन रोटी चलेगी और नफे में कारखाने का ढिवाला निकल जायगा ।-

इस लिये कार वार में योग्य मनुष्य चुनकर योग्य स्थानों में भरती किये जाने चाहियें तभी उस कारखाने की दिन दूनी रात चौगनी उन्नति होगी । पूजी के हिस्सेदारों को भी सच्चा इमान्दार और भाज्जनाशील होना चाहिये । हिसाब किताब खूब साफर रखनी चाहिये । जिससे कार खाने का कोई हिस्सेदार या डायरेक्टर आवश्यकता पश अपना कारवार बन्द करके भट उससे अलग हो सके । डायरेक्टरों की सख्या कमहो । वे बनी हों । तथा उस कम्पनी में उमरु बडेर हिस्से ज्यादा रुपये के हों ॥

तिजारती शिक्षाएँ ।

साच र सब कोई कहै, साच देखिये जाच ।
 झूठ चले नहि एक पल, सांच लगे नहि भाच ॥
 फेर न हँई कपट सों, जो कीजे व्यापार ।
 जैसे हाडी काठ की, चढे न दूजीवार ॥
 क्रोध बणिक द्विज लालची, भूपतिको सन्तोष ।
 नितर्लजा कुल कामिनि, चारहु चारियो दोष ॥
 भाई मतीजा भाजा, भाट भाड भूपाल ।
 ए ते भम्भा छाडि के, तब कीजे व्यापार ॥
 खाना पीना भैया चार, लेखा जोखा खरा व्यवहार ।
 पर हाय बणिज सन्देशे सेती, चिनबर लखे बिचाहे बेटी
 पर घर में जो गाडे थाती, ये चारो मिल पीटें छाती ॥
 आवी छोड एक को ध्यावे, ऐसा डूवे थाह न पावे ॥
 सच्चाई की कसौटी नेकनामी की निशानी है ।
 मेहरवान जानो सच्चाई ही पर दुनिया दिवानी है ॥

८ लोग हसी, खेल, वाणिज्य व्यापार में झूठ बोलने से डरते, कहते हैं —

सच कहे सो मारा जाय । झूठ कहे सो लड्डू खाय ।
 हा रयाल बिलकुल गलत है यह याद रखना चाहिये कि
 की नाव मरुधर में डूब जाती है—सच है —
 साच बराबर तप नहीं, झूठ बराबर पाप ।

कारखाने के मैनेजर को उचित है कि वे किसी कि लिफोरिश से किसी के कृपा पात्र, या आश्रित, अयोग्य आदमी को अपने कारखाने में लेकर व्यापार जानने वालों को उपेक्षा न करें यह एक सर्व नाशक कारण है। उसी तरह डाइरेक्टर या बड़े हिस्से दारों के परिचित लोगों को लेना भी हानिकारक है ॥

यौथ अंश (Joint stock shares.)

चायगीचा, जूटमिल, कपडेका कल, तेल का कल इत्यादि के अंश खरीद करने के समय पुराने व्यापार का हिस्सा खरीदना निरापद है। क्योंकि यद्यपि उसका दाम कुछ ज्यादा लगता है किन्तु उस में किस तरह का फायदा होता है सो देखकर खरीदा जा सकता है।

नये या भावी कारखाने या कल का हिस्सा खरीदना निरापद नहीं है। क्योंकि उस में किस तरह का लाभ होगा यह बोला नहीं जा सकता, हा देश की भलाई की ईच्छा या कर्म कर्त्ताओं के साहस बढ़ाने के लिये थोडा बहुत हिस्सा खरीद करना चाहिये।

भावी या नये कल के अंश खरीद करने के समय निम्न लिखित बातों पर ध्यान देना चाहिये—मैनेजर डाइरेक्टर सच्चा इमानदार है या नहीं ? उस में व्यापार की

जाके हृदय साच है, वाके हृदय भाप ॥

९. माल खरीदने या बेचने के वक्त यदि उल रहै तो सौदा करही लेवे, व्यापार में पछताना नहीं चाहिये । १०—गाहक दूकान पर से फिर जाय तो जानो दूकानदार को पूरी लिया-कल नहीं । छोटे बड़े गरीब धनी सब खरीदार का पकसा खातिर करना । खरीदार के साथ यदि उसके गुमाश्ता, दलाल या छोटे लडके हों तो उनकी खातिर पहले करना । क्योंकि इनके सन्तुष्ट करने से ग्राहक आप ही बशीभूत हो जायगें । ११—करजा लेना बुरा है यह काम बिगड जाने का बयाना लेना है, १२ जब किसी को कर्ज देने लगे तो विचार लो यदि रजामन्दी से बसूल होने लायक हो तो दो नहीं मत दो । १३ रोजगार के वास्ते कर्ज ले और अच्छा रोजगार हो तो बसूल होना सम्भव है, व्याह आदि उत्सव या घटी डाड में देने से अदा होना असम्भव है । १४ खर्च बढ़ा कर घटाना मुशकिल है । पास न रहेगा तो कर्ज लेना पडेगा यह दिवाला निकालने वाला है ऐसा मत करो ॥ १५ पजोसियों से मेल रखने वाला । दो कोर देनेवाला, घना खेत बोनै वाला, कभी पछताता नहीं ॥ १६ पुराना नौकर कुछ अपराध भी करे तो दामा करना क्योंकि तजरवेकार आदमी जल्द नहीं मिलता ॥ १७ ऐसे काम तभी करे जब बहुत नफा मालूम हो जैसे कई जात्रिका व्यापार क्योंकि आग लगने से माल के साथ घर

और खास कर उस चीज के तैयार करने के कल जो खुल रही है उसकी जानकारी है या नहीं ? उन्होंने ज्यादा रू० का हिस्सा खरीदा है या नहीं ? उसको कल के काम देखने की फुरसत और इच्छा है या नहीं ? वे अपने दल के पोषक हैं या नहीं ॥

जिनके पास केवल दो चार हजार र० हैं उन्हें लाभ की आशा में पड़ कर नये कल का अश खरीद करना उचित नहीं है । हा दो एक सौ र० का भलेही लें ॥

विज्ञापन ।

आजकल विज्ञापन का चलन बड़े जोर से हो रहा है । अत इस बात को जानना चाहिये कि विज्ञापन किसे कहते हैं । और उसके प्रचलित नामान्तर, क्या हैं ? विज्ञापन का अर्थ है विशेष रूपमें प्रसिद्ध की जाय अपनी वस्तु जिस लेख में । इसे हिन्दी में विज्ञापन, उर्दू में इस्तेहार, और अंगरेजी में " पेडवर्टाइजमेंट " advertisement कहते हैं । समाचार पत्रों की उन्नति के साथ-विज्ञापन व्यापार की भी उन्नति हो रही है क्योंकि विज्ञापन व्यापार और समाचार पत्रों का घनिष्ठ सम्बन्ध है । विज्ञापन व्यापार में न केवल धनही की दरकार है किन्तु विद्या, बुद्धि, सादस तथा विचार आदि की भी बहुत दरकार है । यदि आप अन्यर

भी साफ । १८ जिस माल को खरीदे भीतर बाहर अपने हाथ से देरा लेवे घनाचट अकसर देखी जाती है ॥ जिस साल गह्रा सस्ता हो उस साल चावल सूब भरे । खरे महीन जानकर सब नाजो मे सस्ता माल खरीदले मन्दे मे बहुत बढती मिलती है ॥ २० ऐसे रोजगार कभी न करे जिससे सदाचार में घटा लगता है जैसे गांजा, भाग, अफीम, मद्य आदि का ठेका या घाट पुल नील कोठी घरीरह अनर्थ का धन शीघ्र नष्ट हो जाता है ॥ २१ चौमासे में सब नाज तेल में बढ जाते हैं, घँसाख जेठ का लिया हुआ खना भरहर आदि प्रति सैकडे दश मन बढ जाता है ॥ २२ दुकान का काम आलस छोड कर करना, नियमा नुसार चलना लाभकारी होता है ॥ २३ थोडा नफा और सत्य व्यवहार से दुकान का नाम बढता है ॥ २४ लियाकत से बाहर काम मत करो ॥ २५ उधार देकर बहुधा पछताना पडता है ॥ २६ दबता सो हारता ॥ २७ पहिले लिखो पीछे दो ॥ २८ ध्याना देकर नमूने के मुताबिक माल मिले तो जरूर लेलो ॥ २९ जिसका काम उसी को छाजे, और करे तो टेंगा बाजे । ३० उधार मत लो और अगर लो तो बिना प्रागे दे दो । ३१ बाजार का जाच रोज करो । ३२ कागज ठीक रखना तथा तीसरे, छटे, तथा वार्षिक चिह्न लगाना । ३३ दुकानउठाने तथा लगाने वक्त सावधानी रखो । ३४ जो माल घरने से बिगडता हो वह थोडा खरीदो ॥ ३५ पहिले दाम लेकर माल दिया जाय

करने सेही आप को उधार मिलेगा इसी तरह आप का वाजार में " क्रेडिट " जन्मेगा ॥ व्यापार में विश्वास करना ही पडता है नहीं करने से शीघ्र उन्नति होनी मुशकिल है । माडवारियों ने इस " क्रेडिट " के जोर से दूर देशों के साथ व्यापार चला रक्खा है । प्रोमिसरी नोट, हैन्डनोट, हुन्डी ये सब क्या हैं केवल साख का फल । एक टुकडे कागज पर एक आने का टिकेट लगा कर हजार हों रुपये का काम चला रहे हैं यह सब साख का ही फल है । जिसका वाजार मे सार है उसी की ये सब चीजें भी मजूर की जाती हैं । जिस तिस की हुण्डी नहीं चलती इसका वयान आगे किया जायगा ।

व्यापार सम्पादन ।

छोटे बड़े व्यापार ।

बहुत सी छोटीर दुकानें या बहुत तरह की दूकान रखने के बनिस्वत एक बडी दूकान चलानी सहज और लाभ दायक है । किन्तु मातहत में विश्वासी और कर्मठ लोग अधिक रहने से एक तरह की कैएक दूकानें की जा सकती हैं । बहुत तरह की दूकान करनी कठिन काम है तब जगह विशेष में व्यापार बढ़ाने की इच्छा से दूकान की चीजें बढाई जा सकती हैं । एक छोटी दूकान चलाने के लिये जिस विद्या-बुद्धि की दरकार होती है उसी जाति को बडी दूकान चलाने

तो भूल नहीं होती । ३६ जिस माल में घटी लगे उसके वैचने में शीघ्रता न करे नफा चाले में विलम्ब न करे । ३७ रुपया पेसा परख कर लेना । ३८ किसी नौकर बगैरह को कुछ देना हो तो कुछ भी देर मत करो रुपया तोडा कर फौरन दे दो ॥ ३९ साह पर माल लेने से अक्सर घटी नहीं होती । ४० सहसा काम करने से अक्सर पछताना पडता है ४१ धर्म की कमाई में बर्कत, नाम यश सभी शुभ गुण हैं ॥ ४२ किसी को पेशगी नौकरी या भाडा न देना ॥ ४३ लिखा पढी में मुरौबत करना या साफ बात तै न कर लेने से पीछे तकलीफ होती है और बेचकूफ बनना पडता है ॥ ४३ एक घर के दो नौकर न रखनी चाहिये ॥ देशावर में चीज सस्ती मालूम हो तो उसी जगह ले छोडने से शीघ्र लाभ हो जाता है ॥ ४६ नमूना लेकर दूकानदार के पास जाने से ठीक भाव बतावेगा और भले बुरे माल का निशा भी हो जायगा ॥ ४७ व्यापार में निराश कभी मत होना अपना स्वाभाविक भुकाव जिस व्यापार की तरफ हो उसी व्यापारको करना । ४८ जिसमें हाथ दो उसको करके छोडो, अपने चित्त वृत्ति को एक जगह समेट करके एकही काम में तय तक लगे रहो जब तक वह पूरा न हो जाय ॥ ४९ योग्य आदमियों और नौकर चाकरों से काम लो (होत भले चाकन सो बडो धनी को काम) ५० कभी मद्य का सेवन मत करो ॥ ५१ एक को छोड दूसरा, दूसरे को छोड

तीसरा ऐसा मत करो, इससे तुम कुछ भी न कर सकोगे ॥ ५२ अपने काम में शरम मत करो, बरन खूब मिहनत मजादूरी करो, अपने बचन के पक्के रहो ॥ ५३ आमद से वेशी खर्च मत करो, बराबर कुछ न कुछ बचाने की चेष्टा करो, मगर कृपण भी मत बनो (आमद से अपने खर्च करेगा जो जिया-दह, कुछ रोज में हो जायगा असवार से वह प्यादह) ॥ ५४ व्यापार का आरम्भ किसी शुभ दिन शुभ घड़ी में करना चाहिये ५५ लोगों का स्वभाव पहचानना सीरो क्योंकि उनके स्वभाव और चरित्र को न जानने के कारण तुम किसी दिन ठके जावगे ॥ ५६ " भेष से भीख " इस कहावत के अनुसार गद्दी, दूकान बगैरह अच्छी तरह सजाता चाहिये, पत्र, कांड, चालान बगैरह छपाना और बडा कारवार होने से कैटलग भी छपाना चाहिये ॥ ५७ सब से आलाप परिचय रखो, जिसका ज्यादा लोगों से परिचय रहता है उसके व्यापार की उन्नति और प्रसिद्धि जल्दी हो जाती है । ५९ रोजीना खाता, खति यान, स्ट्रोक बुक, मि पी बुक बगैरह साथ २ लिखा जाना चाहिये इसमें हीला हवाला कभी मत करना ॥ ५९ रख कर पछताने के बनिस्वत बेच कर पछताना अच्छा है—यदि कोई माल आप के पास ज्यादा मौजूद हो और उसका दर बढ़ गया हो तो उसको बेच डालना ही अच्छे व्यापारियों का मत है । यदि सब बेचने की इच्छा न रहे और और भी दर बढ़ने की

भाव से रखो, । चिट्ठी में व्यापार के बहुत तत्व रहते हैं । उसके प्रकाश होने से बहुत नुकसान हो सकता है । पत्र की सम्मानता महाजन के सम्मान्त प्रकाशक हैं । कहावत है " आगे दर्शनधारी पाछे गुण विचारी " इस लिये बढ़िया कागज पर सुन्दर रूपे हुए लेटर हेड वाले पत्रों पर चिट्ठी लिखनी चाहिये ॥ चिट्ठी के लिखावट सुन्दर, साफ और शुद्ध हों । चिट्ठी नकल यही (रजिस्टरी वही) रखनी चाहिये । जिसमें व्यापार के आकार प्रकार के अनुसार फुल का नकल रखना असम्भव तथा व्यय याहुल्य जचे तो अन्तत चिट्ठी के नम्बर तारीख नाम एवं विषय लिख रखना चाहिये । स्टाइलोग्राफिक कलम द्वारा नकल करना सहज है ॥

चिट्ठी का भाव संक्षेप में प्रकाश कर देना चाहिये । लम्बी चिट्ठी लेखक और पाठक दोनों के समय को नष्ट करता है ।

किसी को चिट्ठी लिखते वक्त अगर क्रोध आ जाय तो उस वक्त चिट्ठी लिखना बन्द कर दो । अगर लिखो तो उस दिन डाकमें मत डालो । एक दिन जाने पर क्रोध थम जायगा, और ठण्डा उत्तर दे सकोगे ॥ अगर बहुत सी चिट्ठियों का एक सग उत्तर देना रहे तो पहले छोटी २ चिट्ठियों का जवाब दे कर काम की सख्या घटा कर तब बड़ी २ चिट्ठियों के जवाब में हाथ दो । महाजनी चिट्ठियों का जवाब रोज २ देही डालो,

आशा दीखे तौभी थोडा २ करके घरावर बेचता चला जाय ॥ यह एक बडा भारी उपदेश है ॥ ६०-चढ़ते दर कीनो गिरते दर बेचो—जब देखो कि किसी माल का दर चढना शुरू हो रहा है तो तुम दरकार मुताबिक वह चीज खरीद लो और जब देखो कि किसी चीज़ का दर गिर रहा है तो तुमके मौजूद माल मे से ज्यादातर बेच डालना चाहिये यदि एक बार न हो तो यथा सम्भव प्रति दिन कुछ २ बेचते जाना चाहिये ॥

व्यापारका गुप्तभाव रक्षा (Trade Secrecy)

व्यापार का गुमर मत बाहर होने दो । खरीद विक्री खूब गुप्त रखो । किसी मुकाम से माल आता है कहा जाने से अच्छा फायदा होता है । कहा से क्या पडता परता है इत्यादि गुप्त रखो । गूमड फट जाने से दूसरे २ लोग भी तुम्हारे व्यापार करने लगेंगे तथा ज्यादा लाभ करते देख ग्राहक उतना लाभ देना नही चाहेंगे । और लाभ कम देखने से कोई अविश्वास करेगा तथा कोई घृणा करेगा इस लिये इसकी पालिसी का पोल मत खोलो ॥

हिसाब साफ रखो ।

देने-पावने का हिसाब हमेशे साफ रखना चाहिये । साथ २ खाता में जमाखर्च करना चाहिये, साथ २ जमाखर्च न करने से पीछे मिनिट का काम दिन २ भर खटने पर भी

आज का काल पर मत छोड़ दो ॥

लाभ वा स्वार्थ न रहते हुए भी महाजनी चिट्ठी का जवाब देना चाहिये । अन्ततः प्राप्ति स्वीकार करना, अथवा असमर्थ हैं, या नहीं जानते इत्यादि लिखना चाहिये ॥

महाजनी सरिस्ते में अनेक तरह के वही खाते रहते हैं जिसका व्यवहार उसमें कुछ दिन रहने से खुद विदित हो जाता है । उसमें नौ तरह के खाते दरकारी हैं ॥

(१) खसरा--खसरा वही में बाई तरफ माल की बिक्री का दाम जमा किया जाता है और दाहिनी तरफ उस की खरीद आटिका रुपया चर्चखाते या नाम लिखा जाता है ।

(२) रोकड़--रोकड़ वही खसरे की सी होती है पर खरीद बिक्री के समय न लिप्य कर फुरसत के समय खसरा देख कर साफ कर के इसमें लिखते हैं ॥

(३) पकी रोकड़ -यह खाता भी सब तरह से रोकड़ के समान है पर रोकड़ में भूल चूक के सबब काट कूट हो सकता है इस लिये इसमें रोकड़ देख कर साफ २ करके साफ लिखा जाता है ॥

(४) नकदान--इस वही में केवल नकदी जमा खर्च लिखा जाता है ॥

मुश्किल से मिटेगा । अपना राता पत्र ठीक तैयार रहने से पावना अदा करने में तो सुभीता होतीही है । पर देना चुकाने में यड़ी भारी आसानी यह होती है कि हिसाब चिट्ठा के साथ अपने खाते से मिलान कर लिया जाता है और यदि पावनेदार का हिसाब तैयार न हो तो अपने तैयार हिसाब के मुताबिक देना चुका दिया जा सकता है । बहुत से ऐसे बेहिसाबी आलसी बनिये हैं जिनको देनदार अपनी उही खाते के मुताबिक हिसाब तैयार करके रुपया पावनेदार के घर पर पहुँचा दे आते हैं ॥

वेतन ।

नौकर चाकरों को बाजार दर से कुछ ज्यादा तलब देने और नियत समय पर सब चुका देने से वे तन मन से खटेंगे । जिससे आप अच्छे आदमी चुन ले सकेंगे । तलब बुलाकर चुका देना चाहिये ताकि उनको मागना न पड़े, दो एक करके कभी मत दो ॥

निलाम । Auction sale.

कोई चीज जो बिक्री न हो कर पड़ी रहै तो उसे निलाम कर के बेचना उचित है । क्योंकि निलाम में सस्ती प्राप्ति की आशा से लोग दरकार न रहने पर भी चीज खरीद लेते हैं । खास कर बहुत से दर न जानने वाले लोगों के मौजूद

(५) खतियान--खतियान वही उस वही को कहते हैं जिसके एक २ पन्ने पर एक २ आदमी का कुल हिसाब रोकड देस कर लिखा जाता है ॥

(६) रेवा खाता या निकासी जमाखर्च --

इसमें मोट जमा खर्च से आरम्भ करके हरेक रकम का जमा खर्च साल भर का खुलासा करके लिखा जाता है ॥

(७) हाथ चिट्ठा वही- इसमें जो रुपैया वा

जिनिस किसी को दिया जाता है उसका हिसाब लिखके उसी से उस पर दस्तखत करा लिया जाता है आवश्यकतानुसार टिकेट भी लगा लिया जाता है ॥

(८) रसीद वही--इस वही में पाने वाला लिख देता है कि मैंने फलानी चीज पाई ॥

(९) चालान वही या बीजक वही—

इसमें भेजी हुई चीजों के वजन और दाम आदि का खुलासा हिसाब लिख कर उसी का एक नकल माल के साथ भेजा जाना है ॥

नोट—इसके अलावे दरकार के मुताबिक और भी छोटी वही कैएक वही रहती हैं ॥ महाजनी हिसाब में रोकड,

की अवस्था में चीजों के दाम असली दाम से भी बहुत बढ़ जाते हैं। तथा बहुत समय लोग तरा ऊपरी या जिद्द कर के भी दाम बढ़ा देते हैं ॥

हर शहरमें एकर निलाम घर रहना चाहिये।

इस घर में निलाम दलाल (auctioneer) को शहर भर के लोगों के बेकाम चीजों का जमा करना और एक दिन नियत करके उसका विज्ञापन कुछ दिन पहले निकाल कर तब बेचना चाहिये। इसमें ये लाभ हैं कि किसी की कोई चीजें जो वर्षों से पड़ी हुई हैं और जिसमें रुपये 'फसे हुए हैं कम बेश में बिक जाती हैं। और दूसरों को काम की चीजें कम कीमत में मिल जाती हैं कोई चीज जो आप के पास है और दश वर्ष के भीतर भी वह आप के काम न आवेगी वह चीज अगर आप आधे दाम पर भी बेच लें तो दश वर्ष के बाद उसी आधे दाम और उस दाम के रुपये के सूद या लाभ से वही नई चीज आप खरीद कर सकेंगे ॥

नीलाम में जाकर बेदरकारी चीज खरीदना या किसी के जिद्द में पड़ कर दर बढ़ाना उचित नहीं है ॥

अगर एक जिनिस के लेने वाले बहुत से लोग हों तो उन सब को एक होकर डाक बोलना चाहिये। उसके बाद अपने बीच में फिर निलाम या भाग कर लिया जा सकता है।

खतियान और रेवा इन तीन प्रकार की बहियों का रखना अति आवश्यक है

रोकड़ से खतियान में उठने से रोकड़ के जमा खर्च के पास " ० " ऐसा चिन्ह कर दिया जाता है इस चिन्ह को " इलहाग कहते हैं ॥

नमूना—रोकड़ । नं० १

जमा खर्च खाते रुपये चावल खरीद विक्री चाबू घसीटा मल सा० मुकाम दानापुर ।

:- ७४॥ शुभ सम्बत १९७० मिति फागुण वदी ५ दिन रविवार सन १३२० साल ॥

जमा

नाम

४५) चावल विक्री	५०) चावल खरीद
४५) मन १५५ दर ३)	मन २० दर २॥)
११५) लकड़ी विक्री	१०५) लकड़ी खरीद
धान विक्री	२४०) कपडा खरीद
११५) मन ५७॥५	२४०) धान ६० दर ४)
दर २)	३०) छाता खरीद
१७०) कपडा विक्री नन-	३०) दर्जन २ दर १५)
किलाट धान ६०	
दर ४॥)	
	४२५) मोट

किन्तु ऐसा न हो कि दाम एक बार कुछ भी नहीं उठे क्योंकि ऐसा होने से निलाम मुलतवीं रह जायगा ॥

व्यापारियों की दूकान में कोई चीज बहुत जम गई है या विगड रही है ऐसी अवस्था में नुकसान सह कर भी चीजों का निलाम कर डालना उचित है । क्योंकि आहिस्ते २ वह और भी नुकसान होती जायगी और पूजी का सूद नुकसान जायगा ॥

खरीद ।

खरीद करने के समय उचित या कुछ ज्यादा दाम देकर भी परिमित चीजें लो । दर सस्ता कराने के नियत से दरकार से ज्यादा चीज खरीद कर सूद नुकसान मत करो । इस से छोटी पूजी से भी बड़ी पूजी का काम ले सकोगे ।

बाजार में कोई मन लुभाने वाली चीज के देखतेही उसे मत खरीद लो । घर से जिन सब चीजों के खरीदने की ईच्छा या चिह्ना लगये हो उन्हेंही खरीदो । निलाम में बेदरकारी चीजें सस्ती मिलने पर भी मत किनो, परन्तु पीछे दरकार होने पर दूकान से दूना दाम देकर भी खरीद सकते हो ।

खरीदने के समय दर पक्का करके चीज खरीदो । खरीदने के बाद दाम देने के समय कुछ वाद मागना अन्याय है । क्योंकि ऐसा करने से भविष्यत में वह उसी कदर दाम चढा कर आप को सौदा देगा ॥

- ३५) छाता बिक्री दर्जन ४०) रोकड़ बाकी
नग दो दर १७॥)

४६५)

नमूना—रोकड़ नं० ३

जमा खर्च खाते रूपये बाबत खरीद बिक्री बाबू घसीटा
मल सा० मुकाम दानापुर ।

- ७४॥ शुभ सम्बत १९७० मिति फागुन बदी १० दिन
बृहस्वतिवार सन १३२० साल ॥

जमा

नाम

- | | |
|---|--|
| ४०) साधिक जमा | २००) रामसहायलाल सोनार |
| २२५) बाबू हरमुखराय सा,
मोजे, विहटा जिला
पटना बाधत अदाय
गाडी भाडा मा. | सा, सदिसोपुर जिला
पटना कर्ज दिया २) २०
सैकडे सूद माहवारी
मा निज ॥ |
| निज | २००) नगद |
| २२५) नगद | २४०) शिवप्रसाद कोयरी सा |
| ३५०) बाबू धन्नामल खत्री
साकिन गुलजारवाग
जिला पटना का जमा | खगोल जिला पटना
दादन दिया आलू पर
नगद २४०) |

बहुत बार रोख, चौक या सदर जगह की दूकानों पर चीजें महगी और गैल की दूकानों पर चीजें सस्ती मिलती हैं क्योंकि रोख की दूकानों पर ज्यादा खरीदार जाते हैं और गैल में कम। बड़ी दूकान में बड़ी २ खरीद बिक्री होने के सबब से चीजें सस्ती मिलती हैं। किन्तु समय २ छोटी दूकानों पर भी कम ग्राहक जानेके सबब चीजें सस्ती मिलती हैं ॥ परिचित दूकान या व्यापारी से ही माल खरीद करना उचित है। अपरिचित असभ्य व्यापारी या दूकानदार से माल सस्ता पाने पर भी मत खरीदना। नये दूकानदार से शोघ्न परिचित होने की चेष्टा करो। दूसरी जगह पर कम दाम में यह चीज खरीदी थी ऐसी भूठी मत हाको। भूठ पकड़ा जायगा और तुम्हें लज्जित होना पड़ेगा।

राह चलते यदि तुम्हें रुपये की चीज एक आने को भी मिले तो भी मत लो। क्योंकि चीज नाफिस निकलने पर बदल न सकोगे। चोरी की चीज भी हो सकती है हिसाब में भूल से बेशी दाम लेने से फिरता न मिलेगा। खुदरा दूकान में चीजें सस्ती मिलने पर भी मत लो। पार्श्वकारी दूकानमें से चीजें खरीदो ॥

चीज खरीद करने के समय दस्तुरी लेना अन्याय है। कारण यदि आप के नौकर को एक पैसे दस्तुरी के मिलेंगे तो दो पैसे आप के दाम पर चढ़ा दिये जायेंगे ॥

'मा यसी तेवारी	११०) सेवाराम लोहार सा.
३५०) नगद	खगोल जिसे पटना दिया
२४५) यावू गिरधारीलाल	कर्ज १॥) सैकडे माहवारी
साकिन पटना जिला	सद
पटना का जमा मा	नगद ११०)
निज	<hr/>
२४५) नगद	५५०)

८६०)

३१०) रोकड ॥

रोकड—नं० ३

खाते बाबत वाजे जमा खर्च ॥

७४॥ शुभ सम्बत १९७० मिति फागुन सुदी १ दिन
बुद्ध सन १३२० साल ॥

जमा

३१०) सायिक जमा

८०) वाजे अदाय भाडा
मकान

४०) मा रामूसाह

४०) माः सोहनराम

१२०) अदाय ऋण सेवाराम

नाम

८०) बाजे खर्च

७०) तलय चाकरान

२) बाबत खर्च कागज

२) बाबत खर्च रोशनाई

६) मुत्तफर्कात

जिसको जो कुछ दाम रुपया पैसा इत्यादि दो जनाकर दो गुप चुप मत दे दो ॥ यदि किसी दुकानदार के यहा किसी चीज के दर पूछने पर वह दुकानदार प्रथम तुम्हारा दर जानना चाहे तो जानों वह तुम्हे ठकेगा । किन्तु मूल्य का अन्दाज बूझने के लिये इस तरह का प्रश्न दपित नहीं है ॥

एक दाम एक दर की दूकान ।

जिस दूकान पर एक दाम होता है वह ज्यादातर सच्ची और अच्छी होती है वही पर चीजें खरीदना उचित है। अपनी दरकारी थोड़ी २ बहुत तरह की चीजें एकदरा दूकान से लेनी चाहिये । मूल्य कुछ ज्यादा लग जाय तभी दोष नहीं ।

व्यापार करने के लिये चीजें खरीदने में यह नियम बाधक नहीं है। उस वक्त दर करके जहा खुशी चीजें खरीदो। जहा सस्ती मिले लो । क्योंकि दर में एक पैसा किफायत होने से भी व्यापार में बड़ा भारी लाभ पहुचता है ॥

मार्का भारी चीज़ें ।

सुनाम सब चाहता है, विशेष कर व्यापार में तो नाम पर ही लाभ निर्भर करता है अतएव सब व्यापारी अपना सुनाम करना चाहता है । जो व्यापारी अपने माल पर छाप (मार्का) लगाया करते हैं वे प्राय अच्छी चीज देने की चेष्टा करते हैं । और बराबर एक तरह की चीज़ देते की चेष्टा भी

लोहार साः खगोल

८०)

मा निज ॥

४३०) रोकड ॥

१२०) न

५१०)

नोट - नकद विक्री करने से उसी चीज के खाते के नाम पर जमा और खरीद करने से उसी खाते के नाम पर खर्च लिखा जाता है ।

उधार विक्री करने से वही चीज खाते के नाम पर जमा और जिसके हाथ विक्री की जाती है उसके नाम पर खर्च और उस विक्री से रुपये मिलने से उनके नाम पर जमा किया जाता है । उधार में खरीद करने से जिससे खरीद की जाती है उसके नाम पर जमा और जो चीज खरीद की जाती है उस खाते के नाम पर खर्च लिखा जाता है । पर जिस समय जो रुपये वा उसके बदले में जो चीज देगा उसके नाम पर खर्च लिखा जायगा ॥

कर्ज देने से कर्ज दादन खाते के नाम पर खर्च और अदा होने से उसी खाते के नाम पर जमा किया जाता है । रुपये कर्ज लेने पर कर्ज करदन खाते नाम पर जमा किया जाता है और वही र० वा उसके बदले कोई चीज देने से उसी खाते के नाम पर खर्च लिखा जाता है ॥

करते हैं। क्योंकि ऐसा न करने से नाम नष्ट हो जाता है। जो व्यापारी मार्का और बिना मार्का दोनों तरह के माल का रोजगार करते हैं। वे प्रायः घटिया माल पर तो छापा लगाते हैं और घटिया पर नहीं लगाते। अतएव यदि माल खरीदते वक्त उस चीज के दोष गुण न धूँस सको तो मार्का वाली चीजें खरीदो। यदि इस तरह कुछ दाम বেশी लग जायगा किन्तु चीज अच्छी पावगे ठगे न जावगे ॥

* विक्री *

एक दाम (नियत दाम) करो।

ग्राहक के साथ अपनी सच्चाई दिखाते हुए अपने सहयोगी व्यापारी के विरुद्ध कुछ मत कहो। क्योंकि व्यापारी व्यापारी एक हैं तुम को दूसरे व्यापारी के साथ घना सम्बन्ध है। फिर अपने साथी की निन्दा करना पाप है। दूसरे उनका निन्दा करने से तुम्हें भी कोई विश्वास न करेगा। ग्राहक को जिनना किफायत दर से दोगे तुम्हारी विक्री उतनीही बढ़ेगी। ग्राहक अगर किसी कारण से ली हुई चीज फेरना चाहे तो अगर तुम्हारी उसमें विशेष हानि न हो तो फेर लो। किन्तु जो चीजें ग्राहक के हाथ में पड़ते ही खराब होती हो या खराब होजाने की सम्भावना हो उसे मत फेरो। जैसे तैयार दवा, तैयार सिले हुए कपड़े इत्यादि।

नमूना खतियान नं० १

:- ७४॥ खाते नाम बाबू घसीटाराम मुकाम दानापुर
सम्बत १९७० सन १३२० साल ।

जमा

- ५०) पन्ने मिति फागुन
बदी १
- १२) पन्ने मिति फागुन
बदी १०
- १३) पन्ने मिति चैत
सुदी १२
- १५) पन्ने मिति बैसाख
सुदी ६
- २५०) पन्ने मिति बैसाख
सुदी १४

२४०)

नाम

- १००) पन्ने मिति फागुन
बदी १
- ३००) पन्ने मिति फागुन
बदी १०
- ५०) पन्ने मिति चैत
सुदी १२
- २५०) पन्ने मिति बैसाख
सुदी ६
- १००) पन्ने मिति बैसाख
सुदी १४

८००)

२४०) वसूल

५६०) बाकी

व्यापार समिति--trades association.

व्यापार के सुधार, व्यापारियों के आपस के झगडे निपटाने, एव, रेलवे, स्टीमर, पोस्ट आफिस, टेलिग्राफ औफिस इत्यादि के अभाव अभियोग के आन्दोलन के लिये हरेक शहरों एव बन्दरों में एक २ ऐसी सभा रहनी चाहिये ।

बन्धु बान्धवके साथ देना पावना ।

बन्धु या घनिष्ट सम्बन्धी के साथ कोई व्यापार या देना पावना न करना ही अच्छा है । उससे विवाद की विशेष सम्भावना रहती है । क्योंकि सब कोई बन्धु से विशेष आशा रखता है ।

खरीदार कहते हैं कि बाजार दर मिलने से बन्धु के पास से खरीदने से क्या लाभ ? और दकान्दार कहते हैं कि बाजार दर बेचने से बन्धु के हाथ बेचने से क्या लाभ ? और मैं कहता हूँ कि परिचित ग्राहक के हाथ माल बेचने में है लाभ ॥

विदेश यात्रा ।

बाहिर जाने के समय साथ कौनसी चीजें लेनी चाहिये । इसकी तालिका प्रस्तुत रखनी चाहिये । और सदा इन सब चीजों को साथ रखनी चाहिये ।

पोशाक—धोती, चादर, कोट, शमाल, अगोछा

नमूना खतियान-नं० २

५

:- ७४॥ खाते हिसाब बाबू हरेकृष्णलाल सा मौजे दानापुर

जिला पटना सम्वत १९६० साल १३२० ॥

जमा

नाम

५०००) पन्ने मिति बैसाख
बदी १२

१००) पन्ने मिति बैसाख
बदी १२

१०००) पन्ने मिति जेठ
बदी ६

९००) पन्ने मिति आसाढ
सुदी १०

१५००) पन्ने मिति आसाढ
बदी ८

५००) पन्ने मिति आसाढ
सुदी १०

६०००)

५०००) बसल

१०००) धाकी

गजी, मौजा, छडी, घडी, छाता जूता, स्लीपर ॥

बिछौना—बिछौना, कम्बल, तकिया, तोशक, चादर
लेहाफ, बिछौना बन्ध ॥

खाद्य—पूरी, मिठाई, फल, अदरक, आचार, नोन,
साबू, ॥

वर्तन—थाली, लोटा, ग्लास, कटोरा, ॥

पुस्तकादि—नोटबुक, पेन्सिल, दावात, कलम,
कागज ॥

नानाविध—जरूरीदवा, दातन, दन्तमजन, साबून
दूखीन, छूरी, फटारी ॥

❀ महाजनी चिट्ठी पत्री-बही खाते इत्यादि ❀

❀ पत्र ❀

महाजन के यहा जो पत्र आते हैं वे बडे ही कीमती
समझने चाहिये । कारण फीस देने से रजिस्टरी दलीले दस्ता-
वेजों तक के नकल मिल सकते हैं । किन्तु व्यापारी आफिस
के चिट्ठी के नकल नही मिल सकते । अतएव रायरदारी के
साथ चिट्ठी बही में नकल करलेने के बाद "लेटर क्लिप"
या "फाइल" में रखना चाहिये । चिट्ठी की फाइल गोपनीय

नमूना-रेवा या निकासी जमा खर्च ।

७४॥ रेवा हिसाब साल तमामी निकास जमा खर्च मुकाम
दानापुर मालिक हरेकृष्णलाल चौधरी सम्वत १९७० साल १३२०

जमा देना

नाम पावना

९०) कपडा खाते

४००) धान विक्री

५०) तिजारत

२०) धान खरीद

३००) बाबू दौलतराम

८०) गेहुम खाते

२००) श्यामलालराम

१००) बाबू गोविन्दलाल

५०) बाबू दुर्गाप्रसाद

१००) खर्च मुसाहरा
नौकरान

५५) रामदास

७०५)

८०) दुर्गा फाल

१९५) रोकड बाकी

८०) बाजे खर्च

९००)

नोट-सेमाही, छमासी, मासिक, वगैरह हिसाब
साल तमामी की तरह लिखा जाता है ॥

नमूना-लाभ हानि निकासी जमा खर्च ॥ १

• ७४॥ पाते साल तमामी माल नुकसान निकासी जमा खर्च
सम्बत १९७० साल १३२० मालिक वावू हरेकृष्णलाल
चौधरी सा० दानापूर जिला पटना —

जमा मौजूद

२०००) धानमौजूद

१०००) लकडी बीम
घगौरह—

५००) गेहुम मन १००५
दर ५)

५००) वावू दुर्गादास

६००) वावू श्यामलाल

२०००) नफा तहवील

६६००)

खर्च देना

५०००) वावू गोविन्दराम
सा चाकीपुर

५००) वावू नन्दलाल साह
सा० पटना

५०) तिजारती

५०) वाजे खर्च

५६००)

कीफियत—

६६००) रायना—

५६००) देना

१०००) नफा—

सरखत मकान या किराये नामा ।

मनके धनपतलाल बल्द जगपतलाल जात अग्रवाला सा दानापुर प्रगन्ने वी जिले पटने का हू । आगे एक मकान पक्का और उपडेपोश जो महल्ले बडीखगौल में है बाबू महावीर शरण बल्द रघुवीर शरण मालिक मकान से मैने चार रूपये महीने किराये पर अपने रहने के लिये लिया इस लिये मैं इकरार करता हू और लिख देता हू कि किराये महीने २ देता रहूगा और मकान की मरम्मत और चौकीदारी टैक्स वगैरह मालिक मकान के जिम्मे हैं और जो कुछ मकान के मरम्मत में मेरा खर्च होगा वह किराये में मुजरा लिया जावेगा और जो मकान का मालिक मकान खाली कराने चाहे तो एक महीना पहिले मुझको चेता देवे इस वास्ते यह किरायेनामा लिख दिया जो वक्त पर काम आवे ॥

इकरारनामा ।

मनके काली बनपर बल्द मोहन बनपर पेशा नाव भारा जात बनपर साफिन दानापुर प्रगन्ने वी जिले पटनेका हू । आगे मैं श्री बाबू हरीराम साह का एक हजारटोन गूड जो मुकाम बिहटा में रफ्ता है उसको हम अपने नाव पर लाद कर १५ दिन के अन्दर मुकाम दिघा घाट पहुचा देंगे और उसका भाडा ५०) ६० पावेंगे और मेरे गफलत से माल नुकसान होने से मैं उसको बिना उजू पुरा दूगा इस करार पर मिनजुमलद ५०)

हाथ चिट्ठा ।

हिसाब खाते बाबू धनपतलाल साकिन दानापूर जिला
पटना सम्वत् १९७० ॥

जमा

५००) मिति माघ वदी १०

मा खुद

२००) गैहू मन ४०५

दर ५)

३००) चावल मन ६०५

दर ५)

५००)

५००) मिति फागुन वदी १०

मा निज ।

अरहर मन २००५

दर २॥)

५००)

१०००)

नाम

५००) मिति माघ वदी १२

मा खुद

५००) नगद

७००) मिति फागुन वदी १५

मा खास

७००) नगद

१२००)

२००) बाकी

के दश रुपये पेशगी पाये और बाकी रुपये दिया घाट में माल पहुचाने का चालान दाखिल करने से पावेंगे इस लिये यह शर्करानामा लिख दिया जो वक्त पर काम आवे ॥

गिरवीनामा या रेहननामा ।

मनके रामचरणदास बल्द घनश्यामदास सा दानापुर प्रगन्नेची थाने दानापुर ज़िले पटने का हू । आगे हमने अपनी खुशीसे एक किता जमीन पचास बीघे जो मौजे कौथवा प्रगन्ने मजकूर में है व मोवलिग ५०००) पाच हजार रुपया (जिसका आधा अढाई हजार रुपया) कम्पनी पर श्री सहदेवप्रसाद बल्द हरदेवप्रसाद सा; पटना के हाथ बधकी रख उस जमीन पर दखल दिलवा दिया, दो वर्ष के बाद बिल्कुल रुपया चुका ज़मीन छुडा अपने कबजे में कर लूंगा और जमीन का पैदावार सूदमे मिनहां लिया करूंगा मियाद के पहले जो जमीन छुडाना चाहें तो रेहनदार को अखतियार है छोडे या नहीं और मियाद पूरने पर जमीन छोडदेने में कुछ उत्र करना नही होगा और मियाद के घाट रुपया नही अदा करने से रेहनदार को अखतियार है कि जामीन बँच कर अपना रुपया अदाय कर फाजिल मुम्हको देवे इसलिये यह रेहननामा लिख दिया जो वक्त जरूरत के काम आवे ॥

फक्त ता

१ तर्फसील जामीन पराजी २ पूरब ३ पच्छिम ४ उत्तर ५ दक्षिण

(एक आने का टिकट लगाना ।)

सही मनोहरलाल या खास
आजतक लेन देन के बाद हमारे ऊपर
२००) पावना रहा सो सही
सा दानापुर—मिति फागुन सुदी ५
सम्बत १९७० ॥

नमूना रसीद ।

रसीद पत्री सम्बत १९७० मिति फागुन
वदी १० श्री बाबू मनोहर दास दानापुर से
बाबत दाम कपडे मा खुद २००) पाया ।

एक आने का टिकट लगा कर सही करना
चाहिये ।

सही दुर्गा प्रसाद भगत सा पटना मिति फागुन
वदी १० सम्बत १९७० ॥

वैनामा ।

मनके रामसाह बल्द तुलसीसाह जात सोनार साकिन कहलगाव प्रगन्ने वो जिले भागलपुर का हूँ । आगे मैने , आम का ३०० गाछ में पाच बीघे जमीन चाके मौजे खुटहरी प्रगना कहलगाव जिला भागलपुर वा करजा मोवलग ५००) रुपये में श्री बाबू उदैराम मारवाडी सा कहलगाव प्रगन्ने वो थाने मजकूर के हाथ वै कर दिया और मुझको वा मेरे चारिसों को जमीन और जायदाद मजकूर पर कुछ दाव्री नहीं है और न होगा इस चास्ते वैनामा लिख दिया जो त्त जरूरत के काम आवे ।

ता १५ माह सुदी चैत सन १३२० साल

तफसील जमीन, पूरव, पच्छिम उत्तर, दक्षिण,

कातिय—भगवानलाल सा, कहलगाव

गवाह—गगासिह खत्री सा कहलगाव वा खास ॥

सही—रामसाह सा; कहलगाव वा खास ॥

मोखतारनामा ।

मनके सनेहीराम सा महटले खगौल प्रगन्ने वो थाने दानापुर जिले पटने का हूँ । आगे मुझको अपने मुकद्दमें नालसी राममगत धरैरह मुद्दापलहूम बमोजिव कानून पेनल कोड दफा ३५५ अदालत फौजवारी जिला पटना के मोखतार

हुण्डी ॥

हुण्डी क्या है ?—हुण्डी एक ऐसा आज्ञापत्र या हुक्मनामा है जिसपर महाजन लोग रुपये का लेन देन करते हैं। यह हुक्मनामा मामूली चिट्ठी के कागज़ पर एक आने का टिकट लगा कर लिखा जाता है। हुण्डो के लिये सरकार का बनाया हुआ एक अलग फार्म है मगर साधारण लोग मामूली कागज़ पर ही हुण्डी लिखा करते हैं। हुण्डी दो तरह की है एक दर्शनी दूसरी मुद्दती ॥ जिसका वर्णन आगे कर चुके हैं।

यहाँ पर हुण्डीका वर्णन विस्तारसे करते हैं।

उदाहरण—

दानापुर के दानमल ओंकारमल को कलकत्ते के गुरु-सहायमल कम्पनी के पास दो हजार रुपये भेजना है। तथा दानापुर के सागरमल सेठ को कलकत्ते के हजारीमल घनराज के यहाँ से दो हजार रुपये मंगाना है यह काम हुण्डी के द्वारा करना है। इस हालत में सागरमल सेठ दो हजार रुपये दानापुर में दानमल ओंकारमल से लेकर एक चिट्ठी (हुण्डी) के अपने घनी नाम लिख दिया। और वह खुद भी डाक से अपने घनी हजारीमल घनराज को यह खबर दे दिया। दान-

मुकरर करना जरूर वो मतलूब है इसलिये अपनी खुशी और रजामन्दीसे उमराव हुसैन वो मुन्शीं मेंहदी हुसैन मोयतारान मुकरर अदालत को मोयतार मुकरर कर के इफरार करता हूँ वो लिख देता हूँ कि जो कुछ सवाल वो जवाब मेरे तरफ, से काम में लावें और जिस कदर कागजात पर मेरी दस्तखत बकलम अपने २ करके दाखिल करें और जो कुछ रुपये और दलील दस्तावेजात व अदालत हाजा में मेरे तरफ से पेश करें या निकास करें विलकुल बातें मुझको कबूल वो मजूर है इस वास्ते यह मोयतारनामा लिख दिया जो वक्त जरूरत के काम आवे ॥

ता १५ मार्च सन १९१४ ई०

वकालतनामा ।

मनके बनवारीलाल वल्द सरधारीलाल सा दानापुर प्रगन्ने वो ज़िले शहर पटना का हूँ । आगे मुझको अपने मुकद्दमें नालशी बनाम रघुनाथलाल सा. मौजे नेवरा जिला पटना दायरे अदालत मुन्सफी पटना जिला पटना के वकील मुकरर करना जरूर है इसलिये मैंने अपनी खुशी से 'बाबू भवानी सहाय वो बाबू बेणीसहाय वकलाय अदालत को अपने तरफ से वकील मुकरर करके इफरार करता हूँ कि वकलाय मजकूरीन जो कुछ सवाल वो जवाब या काररवाई हमारे मुकद्दमें में

मल ऑंकारमल वह हुण्डी अपने खाते में जमा खर्च कर के अपने धनी गुरसहायमल कम्पनी के पास रजिस्ट्री करके भेज दिया । गुरसहायमल कम्पनी ने वह हुण्डी पाकर अपने जमादार के मार्फत हजारीमल धनराज के पास “ सकराई ” के लिये भेज दिया । जमादार वह हुण्डी हजारीमल धनराज की गद्दी में दे आया वाद हजारीमल धनराज ने वह हुण्डी “ सकराई ” कर के अपने जमादार के मार्फत गुरसहायमल की गद्दी में भेजवा दिया । उसके वाद सुबह को गुरसहायमल कम्पनी का जमादार हजारीमल धनराजके यहां से उस हुण्डी के रुपयाका भुगतान ले आया और हजारीमल धनराजने वह हुण्डी यत्न के साथ फाईल में रख छोडा । यही हुण्डी का लेन देन हुआ ।

नोट—दर्शनी हुण्डी दिखलाने के साथ सकराई (मजूर) करनी पडती हैं और उसके दूसरे दिन उसका रुपया भुगतान देना पडता है ।
मुद्दती हुण्डी में साफ करके लिख दिया जाता है कि इस हुण्डी का रुपया ३१ दिन या ४१ दिन वाद भुगतान देना ॥

करेंगे और जिस कागज पर हमारी दस्तखत बकलम अपने करेंगे वो जो कुछ रुपया हमारे तरफ से अदालत में जमा या निकास करें और जो कुछ दलील दस्तावेजात हमारे तरफ से अदालत में दाखिल करें या अदालत से निकास करेंगे सो सब मुझको कबूल वो मजूर होगा इस वास्ते यह बकालतनामा लिख दिया जो बक्त जरूत के काम आवे ॥

ता १५ मार्च सन १९१४ ई

अर्जीदावी महाजनी ।

गरीबपरवर सलामत, अर्ज गुजारिश है कि जानकी लाल मुद्दाएलह बल्द मुरलीलाल जात बनिया साकिन मौजे खगौल प्रगन्ने वो जिले पटने के नाम से मौ (१०५५) रुपया असल में सूद दिला पाने की नालिश करता हूँ । बयान नालिश यह है कि मुद्दाएलेहन १५ चैत बदी सन १३१९ साल में (१०००) एक हजार रुपया मुझसे मुकाम आरा जिला आरा में कर्ज लिया वो अपने तरफसे कागज स्टैम्प तमस्तुक मियादी लिख दिया और यह इकरार किया कि एक वर्ष के अन्दर असल में सूद फो सैकडा एक रुपया माहवारी के हिसाब से अदाय कर देंगे और तमस्तुक हाजा पर गवाहान से गवाही लिखवा दी ।

तमस्तुक लिपाने से एक महीने के बाद यह कलबत्ते

हुण्डी का नमूना ।

एक आने का
टिकेट लगाना

दः सागरमल हुण्डी
पहुंचे सकार दाम देना

:- ७४॥—सिद्धी श्री मुकाम कलकत्ता शुभ स्थाने
सर्वोपमा योग्य श्री पत्री बाबू हजारीमल धनराजजी योग्य
लिखी दानापुर से सागरमल सेठ का जै गोपाल बांचना जी
आगे आप के ऊपर एक किता हुण्डी चिट्ठी करी दो हजार
रुपये अकन २०००) नीमें १०००) के होने पूरे देना यहां रखे
दानमल ओंकारमल के मिति फागुन सुदी २ से दिन ३१ पीछे
“ धनी योग्य ” या “ सायोग्य ” रुपये कम्पनी चिट्ठी की
रोति ठिकाना लगाये दाम चौकस कर देना ज्यादा शुभ मिति
फागुन सुदी २ सम्वत १९७० ॥

हुण्डी सकाराई किया
हजारीमल धनराज ने—
सागरमल दानापुर का
मिति फागुन सुदी ५
सम्वत १९७० ॥

इस हुण्डीका रुपया भुगतान
हजारीमल धनराज से
पाया—
दः गुरमहायमल मिति
फागुन सुदी ६ सम्वत १९७०

चला गया और एक वर्ष के बाद वहा से आया मैंने रुपये का तगाजा किया तो बहुत मुशकिल से ६५) रुपया १० चैत बदी सन १३२० साल में अदा कर तमस्तुक के पीठ पर लिख दिया इसके बाद मागने पर कुछ भी खेयाल न किया और न रुपया दिया इसलिये मैं मुद्दई नादेहन्द मुद्दाएलह से तग होकर यह अर्जी नालिश वास्ते दिला पाने बाकी मो १०००) रु: असल और ५५) रुपया सूद कुल १०५५) रुपया मुद्दाएलह मजकूर के नाम से गुजरान कर उम्मीदवार हूँ कि तहकीकात और इन्साफ मे रुपया मुद्दई का मुद्दाएलह मजकूर से दिला दिया जावे ॥

तफसील हिसाब ।

ता १५ चैत बदी १३१९ साल लगायत १० चैत बदी १३२० साल फसली सूद १२०) रुपया ।

असल—	१०००)
सूद—	१२०)
<hr/>	
जोश	— ११२०)
वसूल	— ६५)
<hr/>	
बाकी	१०५५)

फिदवी
मोहराम मुद्दई ॥

नमूना पैठ ।

• ७४॥ सिद्धि श्री मुकाम शहर कलकत्ता शुभ स्थाने सर्वोपमा योग्य श्री पत्री यावू हजारमील धनराज जी योग्य लिखी दानापुर-से सागरमल सेठ का जैगोपाल याचना जी आगे चिट्ठी हुण्डी किता एक आप के ऊपर देनी लिखी रुपये दो हजार अङ्कन २०००) के नीमें रुपये १०००) के दूने पूरे देनी यहा रखे दानमल ओंकामल के मिति फागुन सुदी २ से दिन ३१ पीछे धनी योग्य रुपये कम्पनी । इस नकल की हुण्डी रखने वाले ने कहा कि हुण्डी खोई गई तब पैठ लिखा सो हुण्डी पहुचे पैठ रहै पैठ पहुचे हुण्डी रहै । दो मेंसे एक सनद का ठिकाना लगाय दाम चौकस कर भुक्तान दाम देना । ज्यादा शुभ मिति फागुन सुदी १४ सम्बत १९७० ॥

नोट-कितनेही रुपय का लेन देन क्यों न हो, दर्शनी हुण्डी में एक आने का टिकट लगा देनेही से काम चल जाता है । किन्तु मुहती हुण्डी गवर्मेण्ट के स्टैम्पवाले कागज पर लिखा जाता है । साधारणत उसके नियम बने हुए हैं । किन्तु एक आना सैकडा प्राय लगता है ।

दर्शनी हुण्डों में याजार दर के अनुसार),, ≡), ≡), सैकडा चट्टा लगा करता है तथा मुहती हुण्डी के मुहत का सूद पहले काट करके लेन देन होता है । याजार दर के मुताबिक इसका दर भी आठ आने सैकडे से सवा रुपये, डेढ रुपये तक होता है ।

भारतवर्ष में आज कल किस तरह के कारखानों की आवश्यकता है ?

धान से चावल निकालने और छाटने के । रेडी सरसों तोसी तिल इत्यादि के तेल पेरने के । अन्न पीस कर आटा मेंदा तैयार करने के । दाल दरने के । कपड़े चुनने के । सूत कातने के । कपास बनाने के । कपड़ा रगने और छापने के । साबुन के । पानी के बर्फ बनाने के । मलाई के बर्फ बनाने के । चूना तैयार करने के ऊपर पेरने की कलें और चीनी बनाने के । सोडा वाटर, लेमोनेट का कारखाना । छापाखाना । (भारत में हिन्दी छापे की सुलभता होनी चादिये) रासायनिक कारखाने जिसमें विलायती मशहर दवाईया, तेल, घृत, चारनिश इत्यादि बनाना (जैसे, डी. बाल्डी के कोन नगर का कारखाना । बगाल फर्मेस्युटिकल वर्क्स । रानाघाट के मिक्ल वर्क्स । इत्यादि) कागज का कारखाना । विलायती फूड यानी खाद्य द्रव्य जैसे विस्कुट, कौन फलोर, बारली, अरारूट आदि के कारखाने । पुस्तकों का कारखाना । सिले सिलाये तैयार कपड़े का व्यापार । दिया सलाई (स्लेफ्टी मैच) ऐसेन्न अतर । बढिया ० खयरो के कागजों का व्यापार । सिमेन्ट, इट, पत्थर, बैलेस्ट, इत्यादि के कारखाने । बटन। बैग । चोरे के मिल के कारखाने । कांच (धोतल, शीशी, ग्लास, थायना,

कलकत्ते के धनी जो हुण्डी के अदा करने का भार लेते हैं वे भी प्रायः आध आना, एक आना सैकड़ा कमीशन हुण्डी करने वाले से पाते हैं नहीं तो वे बेफायदे क्यों खटने जायगे ॥

कलकत्ते में हुण्डी पहुँचने पर महाजन पहले उस हुण्डी की सकराई करा लेते हैं। सकराई हो जाने पर फिर रुपये का कोई भय नहीं रह जाता। और यदि स्वीकार न हुआ तो कलकत्ते के महाजन तुरन्त भेजने वाले के पास इसकी खबर तार द्वारा देते हैं। इससे हुण्डी करने वाले की बदनामी होती है और बाजार से विश्वास उठ जाता है बहुत से महाजन इसी बदनामी के कारण खतम होजाते हैं।

धनी योग और सायोग—हुण्डी के नमूना में ब्रैकेट में दो शब्द “धनी योग” और “सायोग” दिये गये हैं ये दो शब्द इस हुण्डी में बड़े महत्व के हैं। हुण्डी में इन दो शब्दों में से किसी एक का व्यवहार किया जाता है धनी योग का या सायोग का। धनी योग हुण्डी का भुगतान जो कोई उस हुण्डी को धनी के पास ले जायगा वही उसी क्षण पावेगा उसमें रुपये देनेवाले को कोई जोखिम नहीं है इसमें जालसाजी भी हो सकती है। इसलिये सब कोई धनी योग हुण्डी नहीं लिखते। सायोग हुण्डी धनी के हाथ में पहुँचने पर धनी रुपये लेने वाले को खूब अच्छी तरह जानकर तब रुपये देते हैं इससे प्रायः इसमें किसी तरह की जुआचोरी का गोलमाल नहीं होता ॥

लालटेन बिलायती अमेरिकन ढंग का । चिमनी, शीशा वगैरह । छाते का कारखाना । लोहार का कारखाना । कमर बढई मिख्री का कारखाना । कघे कधी का कारखाना । पचाग, डायरी, कौपी बुक, नोट बुक का कारखाना । लोहे और स्टील के वाक्स, ट्रङ्क, कैशबक्स, घालटी, टच का कारखाना । काठ का बेंच, कुर्सी, डूल, टेयल, बक्स अलमारी का कारखाना । पेस्ट बोर्ड (मोटा गद्दा । चित्रकारी, फोटोग्राफी रगना, पालिश करना, साईन बोर्ड वगैरह के कारखाने । कदलरी (छुरी, कैंची, उस्तरा, इत्यादि । दिवालगीर । पेनसिल, कलम, होल्डर, निब, दावात । टीन, टीन के कनिस्टर, डिब्बे छोटे बडे चा, दवाई, घी, तेल वगैरह के लिये ॥ इत्यादि बहुत तरह के व्यापार की चीजें बिलायत से बन कर आती हैं जिनके कारखाने की यहा बहुत ही जरूरत है क्योंकि बिलायती बनिये इन चीजों के लिये हमारे शरीर के रक्त चाट गये, हमें खोपला बना दिया अब भी अगर न चेतें तो हमारा सर्धनाश दूर नहीं है ।

इस लिखे भारत के व्यापारियों ! भारत के बनियों ! अब वह समय नहीं है कि हाथ पर हाथ धरे बैठे रहो और विदेशी यहा आकर नाना भाति के व्यापार वैभव फैलो कर तुम्हारे देश के करोड़ों रुपये ढो ले जावें । अब चेतने का समय है शिल्प वाणिज्य पर कमर बाधने का समय है । सोने से

॥ वयाना नामा ॥

६ हरेकृष्ण घसीटा
मल सा दानापुर
मिति फागुन सुदी १२
सम्बत १९७० ॥

सिद्धि श्री पटना^१ शुभ स्थाने सर्वोपमा योग्य श्रीपत्री
यावू द्वारिकालाल कन्हैयालालजी योग्य लिखी दानापुर से
हरेकृष्ण घसीटामल का जयगोपाल कृपा के वाचना जी, आगे
हमारे गोले पर ५००० बोरा चावल मौजूद है आज का बाजार
दर ४३) मन है एक हजार मन चावल आपके हाथ आज की
बाजार दर पर बेचने के लिये आप से एक सौ रुपये
वयाना लिया है आज से ७ दिन के अन्दर एक हजार मन
चावल का वजन आप को लेना होगा, अगर आप नहीं लेंगे
तो जो घटी होगी आप को देना होगा और अगर हम मियाद
के भीतर वजन नद तो आप की घटी लाभ जो होगा हम देंगे
इसी इकरार पर एक सौ रुपये लिये और वयाना पत्र लिख
दिया । ज्यादा शुभ मिति फागुन सुदी १२ सम्बत १९७० ॥

गवाह—

रघुवीर भगत

सा सगोल-दानापुर

गवाह—

मोतीलाल

सा सगोल-दानापुर ॥

काम न चलेगा चाकरी (गुलामी) को तलाक देना पड़ेगा । ससार आगे बढ़ रहा है उन्नति के मैदान में हाथ मार रहा है तुम दूसरे का मुहताज कबतक बने रहोगे । उठो ! ऊपर बताये हुए कारखाने में से अपने लिये किसी को पसन्द कर लो । फिर उसमें उन्नति कर ससार को कार्य, कला कुशलता और भारतीयता का परिचय दो ।

आप जरा भारत विधाता कर्जन का दिल्ली वाला व्याख्यान तो याद करें जिसमें आप के कल्याण के लिये “ थिप रस भरा कनक घट ” साह्य कैसे मीठे बचन से आप को सम्बोधन कर रहे हैं ।

“ लाट साहेबने दिल्ली की प्रदर्शिनी में फरमाया था कि मैं उन सेठ साहूकारों, राजा, महाराजों से अधिक प्रसन्न होऊँगा जो अपनीही देश की चीजों अपने काम में लावें और भारतीय शिल्प वाणिज्य की उन्नति करें और करने में तनिक न चूकें ।

कहिये—भारत में नाना भाति की शिल्प कारीगरी की चीजों कैसी उत्तम और टिकाऊ तैयार होती हैं जिनकी तारीफ लाट कर्जन तक ने की ।

क्या हमारे देश के भी व्यापारी सेठ, साहूकार अपने देश की बनी चीजों अन्य २ विलायतों को भेज कर दखि भारत को धनवान बनाने की चेष्टा करेंगे ? क्या देशका शिल्प

तमस्सुक ।

मनके रामलाल चल्द (वेदा) श्यामलाल जाति बनिया सा

गवाह
रामप्रसादबाल
सा खगोल-दानापुर
वा. कास ।

गवाह
दुर्गालाल
सा. पटना
वा. कास ।

खगोल दानापुर प्रगन्ते वो थाने मनेर जिला पटना का हू आगे मैने श्री महाजन बाबू पन्नालाल धनराज साकिन पटना से ५००) पाच सौ रुपया नुकद कम्पनी कर्ज लिया इस करार से कि माहवारी २) रुपये सैकडा सूद माह वमाह दिया करूगा वो वादा करता हू कि माह वैसाख सन मजकूर को अदा करूगा इसी करारसे रुपये लिया और अपना खुशी से तमस्सुक लिख कर दाखिल किया कि वक्त जरूरत के काम आवे ।

मिति भागुन सुदी १० सम्बत १९७० ॥

सही—रामलाल
सा. खगोल-दानापुर
जिला पटना
वा. कास ।

वाणिज्य बढ़ाने को विदेशियों का अनुकरण करेंगे ।

आपने तो अगरेजों के कोट, बूट, पतलून और हैट की खूब नकल की । परन्तु क्या कभी किसी योरोपियन को भी हिन्दुस्तानी जूता प्रगड़ी और धोती पहने हुए पावेंगे ? सम्भव तो नहीं । यह क्या है केवलस्वदेश वस्तु प्रचार का दृढ सङ्कल्प । यदि इसी प्रकार भारत के लोग भी स्वदेश वस्तु प्रचार पर कमर बाधें तो कहना नहीं होगा भारत एक वैग धनवान हो उठेगा ।

ऊपर के लेखों से पाठकों ने अच्छी तरह जाना होगा कि ससार में जीविका वो धन कमाने का सबसे उत्तम उपाय शिल्प और वाणिज्य ही है । और यह भी विदित हुआ होगा कि जो जाति इसकी ओर झुकती है सर्वदा उन्नति करती है । जो इससे भागती है सो नित्य नीचे गिरती और दुःख और दरिद्रता में फसती जाती है । इस लिये निडर होकर कोई उचित व्यापार आरम्भ कर दीजिये ।, दुविधा और झूठे भय को दूर भगाइये ।

मेरी आप से विनीत प्रार्थना है कि इन बातों को आप इस कान से सुन उस कान से मत निकाल दीजियेगा । किसी ने सच कहा है कि बहरा वह है जो अपने हित की बात नहीं सुनता । यदि सच्चे दिल से भारतवासी शिल्प वाणिज्य पर कमर बाधें तो दिन पर दिन भारत उन्नति की शिपार पर चढ़

कर अटल कीर्ति को प्राप्त कर सकता है ।

पहले हमारे देश का धन देशही में रहता था इसी से दशा अच्छी थी । राज काज इस देश का इसी देश में होता था । इसी से रैयत का जो धन कर के रूपसे सरकार के पास जाता था वह किसी न किसी प्रकार फिर रैयत के पास लौट आता था ।

सब बड़े २ सरकारी ओहदे देशी लोग पाते थे इससे ये रुपये भी देशही में रहते थे । अब पालगुजारी, तलय, पेन्शन आदि अनेक रूप से तो धन विदेश को जाताही है पर इससे भी अधिक रुपये परदेशी व्यापारी हमको ठग कर ले जाते हैं । पहले धन्धा रोजगार और खेती की दशा अच्छी होने के कारण वर्षा न होने या अकाल पडने पर भी इतना कष्ट नहीं होता था । पर अब एक अकाल पडा कि सब के प्राण कण्ठ में आजाते हैं । किन्तु पहले ऐसा न होता था क्योंकि उस समय देश में धनवान व्यापारी थे । इससे रोज गारियों की भी तेजी थी । यद्यपि चाय और काफी की खेती उस समय नहीं होती थी पर तब भी राजा से रड्ड तक के काम की चीजें यहीं बनती थीं । रेशमी और सूती कपडे, चासन, वर्त्तन केवल यही नहीं बनते थे पर श्री मारों के शीक और आराम के सामान भी यहीं बनते थे । डाफे का मलमल ऐसा वागीक बनता था कि चार पाच इंच लम्बी चौड़ी

व्यापार में सफलता ।

व्यापार बिना हिम्मत के नहीं होता यह बात आगे कह आये हैं । हिम्मतवान पुरुष के ही सम्बन्ध में कहावत है कि " यह पुरुष मिट्टी छुता है तो वह सोना हो जाता है । वास्तव में हिम्मतवान पुरुष के अन्दर वह आकर्षण शक्ति है जो लोहे के दिलों को भी दम भर में मोम की तरह गला देती है । वह शक्ति क्या है ? सच्ची और दृढ़ दिमागी परिश्रम का फल । जिस तरह कसरत करने से शरीर के पट्टे बलवान होते हैं उसी तरह बड़ी हौसलाओं और अच्छी इच्छाओं की ओर ध्यान देने से दिमाग के अंग बलवान और परिपक्व होते हैं । जिससे विचार शक्ति प्रचल हो उठती है और अपने से कमजोर दिमागों पर विजय प्राप्त करती है । बेकारी और वेदिली से कमजोरी हो जाती है । मन की आकर्षण शक्ति के बढ़ाने का यह नियम है कि अपने दिमाग की बिल्कुल शक्ति अपनी इच्छा के प्राप्त करने में लगा दो । मगर हर समय तुम्हारी अभिलाषा उसी दम पूरी न हो सके तो घबराओ मत उसी ओर मानसिक परिश्रम बराबर लगातार करते जाओ । जिस का फल यह होगा कि तुम्हें उन शक्तियों को पा लगे जिनसे मुह मांगा फल मिलता है । चेष्टा करने से विघ्न बाधायें आप टल जाती हैं । ऊँच, महान, और अच्छी उमरों, दिलको

उभारने वाली आशाएँ, और मन की एकाग्रता, एक जगह एकत्रित होकर धन दीलत ऐश्वर्य और मान साराश जो कुछ आदमी चाहे पैटा कर दिखायेगी । शक या डर को कभी अपने पास फटकने मत दो । व भी अपने सकल्पसे मत दूढो । सफलता, प्रसन्नता, और सुख के प्रधान शत्रु चिन्ता, शक, और डर हैं । वास्तव में येही तीनों मनुष्य जाति के बडे भारी शत्रु और उन्नति के बाधक हैं । चिन्ता से तन और मन दोनों को हानि पहुचती है । और प्रसन्नता, प्रफुल्लता, निगशा, इत्यादि मन की अवस्था पर निर्भर हैं । इम लिये अपने विश्वास, आशा, हौसला, और उमंग को शक्का और भय रहित होकर प्रकट करो । जिस्से हरेक को तुम्हारी विचार शक्तिका पूरा २ पता मिलता रहे । किमी आदमी को यह पूछना न पडे कि तुम्हारे जीवन का क्या उद्देश्य है । तुम्हारे राव भाव, रहन सहन, यात चीत तुम्हारी राय को प्रगट कर देंगे और साफ २ मालुम हो जायगा कि तुम मन की आकर्षण शक्ति के नियम में कहाँतक पवके हो चुके हो । सफलता और आकर्षण शक्ति का नियम एक तरह के हैं । यलकि आकर्षण शक्ति एक असल मिफन तिसी का काम देती है जिससे सफलता या असफलता प्राप्त होती है । अगर एक बार पक्का इरादा कर लो की जीवन की नाट्यशाला में सच से जगली पुर्सी पर बैठूंगा । तो तुम उन शक्तियों को खीच लोगे जो जगली पुर्सी

पर ले जाकर बैठ सकती है। अगर अपने विचार में पिछली
 कुर्मी लोगे तो तुम्हें पिछली ही बैठक मिलेगी। सारांश हौसला
 भरी हुई दृढ़ ईच्छा अगर बराबर कायम रहे तो धैर्यही बोरता
 भी आप तुम्हारे पास टौड़ आएगी। हजारों आदमी जो कष्ट
 को नदी में डूबे रहते हैं उनका कारण यही है कि उनमें
 हौसला या साहस नहीं होता। जिम्मेदारी की अवतरा सहन
 करने की शक्ति उसमें नहीं होती। यह उनकी गुलामी उनके
 विभाग के कारण से है। क्योंकि उनके विचारों में गुलामी के
 भिन्न कुछ सूझती ही नहीं। जो विचार दृढ़ता से दिल में
 समा जाता है वह सर्वथा वाएर भी अपनी जैसी सुरत बना
 लेता है। इसी वास्ते कहते हैं कि किसी करोड़ पति के महल
 से गुजरते समय कभी उस इमारत की ओर मत देखो जबतक
 कि तुम्हारे मन में साथ ही यह विचार उत्पन्न न हो कि मैं भी
 ऐसाही मेकान बनाऊंगा। यह विचार तुम्हें उन्नत करेगा।
 यहो विचार तुम्हें कितनेही कार्य करने पर तैत्पर करेगा।
 रक्षक करधार सिर्फ मिहनत पर ही निर्भर नहीं करता।
 क्योंकि जते पर धार्मिक विहाने थे अलवर्ट फेशन धनोने का
 परिश्रम तुम्हें कुछ लाभ न पहुंचायेगा। अतएव यह सब देख
 सुन करे कि संसार को सदा नई शीजों को दरकार रहती
 है वगैरे बिस्वकी के समान छोटी छोटी चीजें इत्यादि दरकार
 हुआ करता है वह सब जान कर किसी विद्यो, किसी व्यापार

किसी फॅला फॉशल और किसी पेशे के आदमी को अपने आगे घाले जैसी चीजों बना लेने पर ही सन्तोषी न रहना चाहिये । परन उससे अच्छी बनाने की फोगिश करनी चाहिये । इसके बाद उसको ससारमें प्रकाशित करना चाहिये यह याद रखो कि गुलामी और भोलापन कभी अपना हक नहीं प्राप्त कर सकता । बलकि मूह तकताही रह जाता है । और हुढेता और विश्वास कुल मान और ऐश्वर्य खीन ले जाता है । इसेलिये आलस्य और तुच्छ विचारों की परछाहीं भीकभी अपने ऊपर मत पडने दो । क्योंकि इससे बहुतही घुरे परिणाम उत्पन्न होते हैं । यह उन्नति की जड उखाडनेवाली और बुराई की फैलाने वाली है । और सन्तोष दीयक परिश्रम सयदा सफलता प्राप्त कराने वाली है । व्यापार में हिम्मत धोम्यता, मंजुंध्यों की पहजान, अच्छी समझ, और मन की आकर्षण शक्ति के नियम में विश्वास बहुत जल्दी आदमी को ऊच्च पदवी पर पहुँचा देते हैं । यही गुण है जो एक गरीब शनाथ लडके को धन कुत्रे और नामी बना देता है सच है कि यदि आप यह इरादा करलें कि मैं धन और मान प्राप्त करने लगा हूँ अपनी सासारिक इच्छाओं को पूरा करूँगा और इस विचार को प्रति दिन पका और मजबूत करते चले जाइये । घस उन्नति अवश्य होगी । अगर आप अपनी हीसला और हिम्मत को स्थिर करके आशा के सहारे काम करते चले

जायें तो आप अवश्यही सफल मनोरथ होंगे । अपने स्वभ
में कमी कमीनापन (नीचता) न आने देना चाहिये । आप
अपने तर्क विचार करना चाहिये कि आप अपने लिये क्या
कर सकते हैं “ हिम्मत मर्दा मददे खुदा ” जो हिम्मत क
हैं परमात्मा उनकी मदद करता है । इस ध्रुव वाक्य को क
मत भूलो । वस अब सिर्फ एक बात और कह कर मैं ।
पुस्तक को समाप्त करना चाहता हू वह बात है “ परिश्रम
—मिहनत मजदूरी से कभी मत डरो । क्योंकि मिहनत मजदू
मनुष्य को कमीना नहीं बना डालती जैसा कि आज
भारत यासी समझते हैं बरन वही ईश्वर का सुपुत्र है
उसके दिये शरीर के अंग प्रत्यर्गों का उचित उपयोग कर
हुआ अपना जीवन यापन करता है । और मिहनत मजदू
रूपी प्रधान साधन से ससार के व्ययसाय व्यापार
चढ़ाता है ॥

विज्ञापन ।

हिन्दी-राष्ट्र-भाषा-भवतु ।

आइये पाठकों ! निम्न लिखित हिन्दी की पुस्तकें पढ़िये और प्रचार कीजिये । हिन्दी में ये सब बिल्कुल नई चीजें हैं ।

-रेलवेगाइड—प्रथम भाग—हरेक हिन्दी जानने वालों को इस की एक २ प्रति पास रखनी चाहिये फिर रेलवे वाबू से कोई बात पूछनी न पड़ेगी, यह मुसाफिर, गृहस्थ महाजन तथा व्यापारी का एकमात्र मित्र है दाम चार आना

-रेलवे गाइड—दूसरा भाग दाम चार आना

-हितोपदेश—भाषा काव्य । सचमुचमें इस तरह की पुस्तक आपने न देखा होगा—करीब ६० वर्ष पहले की हिन्दी पद्य का नमूना देखना हो तो इसे अवश्य देखिये दाम बारह आने

-नारद—मोह—नाटक तीन आने

-धिपटर—सगीत तीन आना

मिलने के ठिकाने ।

१-वाबू प्रह्लाददास बुक्सेलर चौक पटना सिटी ।

२-हेमचन्द्र नियोगी-बुक्सेलर बांकीपुर ।

अथवा-प्रकाशक

३-मेवालोंल चौधरी-शारदा पुस्तकालय

दानापुर-खगोल ॥

*Printed by Thakur Prasad Misra at the Satya Sudhakar Press
Patna City*

